

OBJECTIF(S)

- Etre efficace immédiatement, travailler davantage en mandat exclusif, avoir les bons réflexes côté vendeurs et acquéreurs

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs débutants

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en techniques commerciales appliquées à l'immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - ÊTRE EFFICACE A TOUS LES RV

- Approcher les différentes phases du métier de négociateur en ayant les bases essentielles
- Importance de se démarquer de la concurrence
- Apporter aux clients une visibilité complète de notre action
- Rassurer par la preuve – comment s'y prendre ?
- Gérer la communication quand on vend

II - QUELLE ATTITUDE AVOIR AVEC SES CLIENTS

- Côté vendeurs
- Côté acquéreurs
- Mieux cerner les besoins par une véritable découverte
- Comment effectuer cette découverte ?
- Importance du suivi client
- Propects, biens estimés, mandats, mandats non exclusifs à transformer, suivi acquéreurs

III - LE GUIDE DE L'IMMOBILIER

- Les mots clés
- Les bons réflexes
- Les outils indispensables
- Immobilier et digital, comment utiliser les bons outils
- L'immobilier d'aujourd'hui et de demain
- Stratégie de communication

Journée d'animation basée sur les essentiels, souvent oubliés... avec les moyens d'aujourd'hui...

Revoyons les bases avec des outils et des méthodes simples mais efficaces !

Jeux de rôles proposés



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap