

OBJECTIFS

- **Réussir** son rendez-vous d'estimation et faire la différence
- **Transformer** son estimation en mandat d'exclusivité
- **Anticiper** une vente réussie

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Directeurs d'agence, Managers, Négociateurs

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)

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

Dossier d'estimation type, document d'offre, cas concret

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : **Professionnel spécialisé 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 – LES ETAPES DU PREMIER RENDEZ VOUS D'ESTIMATION : L'ENTRETIEN

- Les attitudes à adopter
 - Entre savoir être, savoir-faire et bienveillance
 - Identification des profils clients : la méthode DISC
- Les étapes clés du rendez vous
 - Présentation, visite d'ambiance, le questionnement
 - Argumentation synthétique de son savoir-faire, parler exclusivité, conclure en suscitant l'intérêt.

II – LE DOSSIER D'ESTIMATION : UNE VÉRITABLE EXPERTISE PRO

- La construction du dossier d'estimation d'un bien
 - La règle des 3 prises de conscience
 - L'analyse du bien dans son marché
 - La personnalisation des services proposés : présenter une stratégie de commercialisation adéquate
- La présentation du dossier d'estimation
 - Préparation et techniques oratoires
 - Les moments forts du déroulé

III – LE MANDAT D'EXCLUSIVITÉ : SAVOIR L'ARGUMENTER

- Personnalisation des services associés
- Savoir le conclure et le rédiger
- Rappel des documents légaux : Signature agence hors agence, information précontractuelle

IV – LES PREMIERES ETAPES DE LA VENTE

- Les actions prioritaires dès la prise de mandat
- Les premières visites
- Les premières offres

V - ATELIERS PRATIQUES : MISE EN SITUATION, CAS CONCRET