E-TR383

DE L'ESTIMATION À L'EXCLUSIVITÉ

OBJECTIFS

- Réussir son rendez-vous d'estimation et faire la différence, transformer son estimation en mandat d'exclusivité

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'EXCLUSIVITE : L'ARGUMENTER

- Personnalisation des services associés
- 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

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2022 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.