

OBJECTIF(S)

- Sortir des concepts classiques afin de revenir aux fondamentaux de la relation commerciale, à savoir la relation humaine, en vue de développer son activité

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Toute personne travaillant dans le domaine immobilier en recherche de performance et d'un développement différenciant

Prérequis : L'envie de se démarquer

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)

Moyens pédagogiques : Intervention sous forme de débats avec coanimation des deux intervenants. Apport théoriques et pratique notamment à travers des faits tirés de la vie réelle.

Support pédagogique / Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 60

INTERVENANT(S)

Formateurs : Formateur Conseil RH et Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier

Validés par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

PRÉAMBULE

Prise de recul sur la réalité de certaines attitudes commerciales (caricature ou pas)

I - L'IMMOBILIER, UN MÉTIER DE RELATIONS HUMAINES

- Explication et mise en pratique par un exercice de découverte d'une personne à travers ses spécificités et ses valeurs source d'émotions positives.

II - FOCUS SUR LE MARCHÉ ACTUEL : LA RÉALITÉ DU MARCHÉ ET MOYENS À VOTRE DISPOSITION

- Les tendances.
- Synthèse sociologique sur les différentes générations de clients en place.

III - LA CULTURE PRÉCÈDE TOUJOURS LE COMPORTEMENT

- Jouez la confiance, la transparence et la proximité.

IV - DÉVELOPPER VOTRE SAVOIR ÊTRE

- Explication et outils.

V - LA CONSISTANCE DE VOTRE MÉTIER

- Incarnez une certaine vision de votre métier et partagez-la avec vos collaborateurs.
- Travaillez votre image.
- Créez des émotions positives.
- Communiquez sur vos résultats.
- Transformez un prospect en client.
- Les 4 modèles humains que vous rencontrez.
- Améliorez votre talent de communiquer.



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap