TR314

LA SÉLECTION DES BIENS, LA VISITE ET LE RETOUR DE VISITE

OBJECTIF(S)

• Renforcer sa connaissance du stock pour faire la meilleure sélection de biens, communiquer efficacement avec le client pour lui proposer des visites « productives »

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Conseillers ou chefs d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)
Méthode : apports théoriques et pratiques de l'animateur, travail sur des exercices pratiques, sous-groupes, jeux de rôle. Remise au stagiaire d'un manuel de formation reprenant l'ensemble de la matière enseignée ainsi que des outils de travail et d'organisation de l'activité permettant au retour à l'agence d'améliorer sa méthode de travail et ses résultats de manière significative. Présentation power point
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant en Management et Formation immobilière
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - L'UTILISATION EFFICACE DU STOCK DES MANDATS

- Le choix des biens à présenter
  • Qu'est-ce qu'une bonne sélection d'affaires,
  • Présentation et fixation des règles du jeu.
- Comment marier convivialité et informatique ?

II - L'ORGANISATION ET LA CONDUITE DE LA VISITE

- Vendre la visite au propriétaire, verrouiller le rendez-vous avec le vendeur
- La visite des biens, que faire :
  • Pendant le trajet
  • Pendant la visite
  • Pendant le trajet de retour
- Mettre en valeur le bien visité
- Déclencher et identifier les clignotants et les signaux d'achats

III - LE RETOUR DE VISITE

- Les techniques d'argumentation, débriefer une visite
- Rappel des fondamentaux, la technique du pré-close

Jeux de rôle et mise en situation

IV - LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS

- Rappel des fondamentaux

Jeux de rôle et mise en situation

V - LE SUIVI DES VISITES

- Le compte-rendu de visite au vendeur
- La relance des acheteurs.

VI - LA CONCLUSION DE LA VENTE

- La stratégie de l'offre d'achat
- L'alternative en cas d'échec

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

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