

## OBJECTIF(S)

- Démontrer notre professionnalisme lors du premier rendez-vous avec le vendeur, avec l'acquéreur, expliquer et comprendre les prix grâce à la connaissance du tissu immobilier local et prouver que nos honoraires sont le fruit d'un travail complet. Intégrer des données macro économiques dans vos outils de communication et de présentation

## NIVEAU & PUBLIC

### SPÉCIALISATION

Négociateurs, Managers, Dirigeants d'entreprise, Gestionnaires

**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 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 - QUIZZ DES CONNAISSANCES SUR VOTRE MARCHÉ ET SUR L'ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE

- Les constructions : dates, volumes, statut des occupants, etc.
- L'économie : pouvoir d'achat, revenus par foyer, etc.
- La société : composition des familles, etc.

### II - LES CHIFFRES CLÉS DE VOTRE SECTEUR POUR MIEUX LE COMPRENDRE ET LE FAIRE COMPRENDRE

- Logement - Emploi - Taux de chômage
- Famille - Ressources - Démographie

### III - CONSTRUIRE VOTRE PROJET D'ENTREPRISE OU VOTRE PROJET PERSONNEL CONFORME AU POTENTIEL DE VOTRE MARCHÉ

- Potentiel global immobilier, comment l'appréhender.
- Potentiel réel du marché
- Prix moyen des ventes et potentiel de chiffre d'affaires.
- L'analyse de la concurrence : comment l'appréhender.
- Le marché de l'investissement locatif

### IV - LES CHIFFRES CLÉS, UN ATOUT MARKETING EN PROSPECTION ET EN NOTORIÉTÉ

- Pourquoi intégrer les chiffres clés du périmètre dans vos actions de prospection.
- Comment communiquer sur les réseaux sociaux avec les chiffres clés et développer votre notoriété.
- Comment se servir de Facebook pour développer sa notoriété
- Comment devenir le référent local immobilier grâce à votre connaissance globale.

### V - COMMENT INTÉGRER SES CHIFFRES CLÉS DANS VOTRE RELATION AVEC LE VENDEUR

- Les chiffres clés dans le book de présentation de l'agence
- Comment constituer votre book dynamique qui fait la différence
- Comment prendre des ancrages pour gagner en crédibilité avec le propriétaire
- Comment crédibiliser notre évaluation...
- La sociologie des familles susceptibles d'acquérir.
- L'analyse des transactions. Votre fichier des acquéreurs

### VI - COMMENT INTÉGRER LES CHIFFRES CLÉS DANS VOTRE RELATION AVEC L'ACQUÉREUR

- Les chiffres clés dans la communication de l'agence vers les acquéreurs (annonces, vitrine, site internet, etc.).
- Comment optimiser la mise en confiance de l'acquéreur
- Comment faire la différence dès la découverte
- Comment maîtriser la relation et le nombre de visites avec l'acquéreur
- La prise du mandat de recherche
- La charte de l'acquéreur

### CONCLUSION DE LA JOURNÉE

- Remise des documents types
- Mise en place du plan d'actions
- Prise de rendez-vous téléphoniques pour évaluation et point sur les mises en places à J+30



Programme accessible  
aux personnes  
en situation de handicap