

## OBJECTIFS

- **Signer** des mandats exclusifs qualifiés
- **Faire 2 ventes** au lieu d'une
- **Optimiser** son CA et avoir une régularité

## NIVEAU & PUBLIC

### SPÉCIALISATION

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

Exemple de construction de fichier, boîte à outils, 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 – ORGANISER ET TRAITER SES DEMANDES CLIENTS

- Le trafic dans une agence immobilière
  - Identification des flux et organisation
  - Gestion des flux et règles de priorité
- Organisation du fichier clients
  - Tableaux types ou classification via logiciel

### II – SUIVRE ET CONCLURE : LES VASES COMMUNICANTS

- Le principe des vases communicants
  - Identification et suivi des propriétaires
  - Identification et suivi des prospects vendeurs
  - Transformation en mandat des prospects vendeurs
- Mise en situation
  - Cas pratique de transformation propriétaire en estimation
  - Cas pratique de transformation prospect vendeur en mandat exclusif.

### III – AUGMENTER SON FLUX D'ESTIMATION : PAR LA VISITE

- Comment réaliser une visite
- Les questions types à poser
- Comment conclure une visite

### IV – PRENDRE UN MANDAT EXCLUSIF VIA UNE OFFRE

- La technique sur un client du fichier propriétaire ou prospect vendeur
- Les avantages et les bénéfices de cette technique

### V - ATELIERS PRATIQUES MISE EN SITUATION VISITE, UTILISATION DE LA BOITE À OUTILS

### VI - RGPD

- Définition
- Règles à respecter