

LE MARKETING EN IMMOBILIER POUR DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES ET SA NOTORIÉTÉ

DURÉE
1H15

À l'issue de cette formation, vous recevrez une attestation de formation valable pour le décompte d'heures nécessaires au renouvellement de la carte professionnelle.

OBJECTIFS

- Augmenter sa notoriété
- Valoriser l'image du négociateur
- Développer l'exclusivité et fidéliser sa clientèle
- Réaliser plus de vente
- Se différencier des concurrents

LE PUBLIC CONCERNÉ

Négociateurs débutants et confirmés, assistantes commerciales.

LES PRÉ-REQUIS

Néant.

INTERVENANT

Romain Cartier- consultant FNAIM, directeur commercial d'une agence immobilière à Dijon, formateur en techniques de négociation, expert M6 « recherche appartement ou maison ».

5
MN

INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

15
MN

PARTIE 1 : ANALYSE DE SON CHIFFRE D'AFFAIRES

- Analyse de la notion de Marketing immobilier en France actuellement
- D'où viennent vos clients ?

15
MN

PARTIE 2 : DU CONCRET !

- Comment communiquer efficacement
- Quels outils, quels moyens, quels supports ?

15
MN

PARTIE 3 : COMMENT SE DÉMARQUER DES AUTRES

- Utiliser des documents efficaces et ciblés
- Rassurer vos clients par votre réussite

5
MN

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

20
MN

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT