

# LA GESTION DU SUCCÈS COMMUNIQUER SUR SA RÉUSSITE POUR PLUS DE RÉSULTATS

**DURÉE**  
3H30

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

Se positionner comme un véritable professionnel, donner confiance aux clients, valoriser l'image du négociateur, se différencier des autres

## LE PUBLIC CONCERNÉ

Les professionnels de l'immobilier

## LES PRÉ-REQUIS

Aucun



### INTRODUCTION

**BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**



### PARTIE 1

**COMMENT SE POSITIONNER AUJOURD'HUI**

- L'agent immobilier et ses qualités
- Analyse et vision de ceux qui réussissent
- Travailler et changer son image



### PARTIE 2

**POURQUOI PARLER DE SA RÉUSSITE ?**

- La communication par le succès
- Rassurer par la preuve
- Votre meilleure pub = la satisfaction de vos clients



### PARTIE 3

**LES TÉMOIGNAGES ET AVIS CLIENTS DANS L'IMMOBILIER**

- Comment impliquer ses clients
- A quel moment
- Comment s'y prendre
- Exploiter positivement les données



**SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION**



**TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT**

## ASSISTANCE TECHNIQUE

Référent ESI dédié à l'assistance technique de la formation joignable au : 01 71 06 30 30 ou par mail : fcontinue@fnaim.fr

## MOYENS TECHNIQUES

Accès par ZOOM ou Go To Training, lien de connexion transmis par mail au participant

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

Support pédagogique et quizz d'évaluation finale

