WE-TR520

DE LA PROSPECTION À LA PRISE DU MANDAT EXCLUSIF

OBJECTIF(S)

- Acquérir le savoir faire pour une bonne prospection.
- Travailler et expliquer le mandat exclusif.
- Identifier et répondre aux objections courantes.
- Réaliser un argumentaire commercial.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)
Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 160 € HT
Non Adhérent FNAIM : 300 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - LA PROSPECTION

- Identifier les différentes sources de prospection
- Organisation entre différents types de moyens de prospection
- Comment utiliser ses anciens clients comme outil de prospection

II - LES OBJECTIONS

- Analyser les objections : sincères et fondées ou non
- Établir la liste des objections les plus courantes sur le fait de travailler avec un professionnel de l'immobilier.
- Comment séduire le vendeur avec une offre de services complète
- Présentation des services à travers un book de présentation

III - LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS

- Apporter une réponse et un argumentaire à chaque objection
- Réalisation d'un argumentaire commercial
- Mise en place des actions de suivi client

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Formation professionnelle FNAIM 2024 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.