

# RÉUSSIR SES DÉCOUVERTES CLIENTS, SES VISITES DE BIENS, SES CLOSING ET SON SUIVI COMMERCIAL

**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

Obtenir les bases d'une bonne attitude commerciale et professionnelle  
Développer son image et son marché  
Transformer ses anciens clients en ambassadeur

## LE PUBLIC CONCERNÉ

Les professionnels de l'immobilier  
Conseillers débutants et confirmés

## LES PRÉ-REQUIS

Aucun

## INTERVENANT

Romain CARTIER, consultant FNAIM, directeur commercial d'une agence immobilière,  
Coach-Formateur/Conférencier

10  
MN

### INTRODUCTION

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

45  
MN

### PARTIE 1

#### ANALYSE DU MARCHÉ - ATTENTES ET BESOINS CLIENTS

- Évolution du comportement client
- Évolution du marché immobilier français, positionnement des professionnels de l'immobilier
- Le positionnement et le rôle du professionnel

45  
MN

### PARTIE 2

#### POURQUOI FAIRE DES DÉCOUVERTES CLIENTS ET COMMENT (CÔTÉ ACQUÉREURS ET VENDEURS)

- Étudier les profils clients en fonction des situations, SONCAS, couleurs...
- A quels moments parler de soi et de son activité, comment amener le client à nous confier son projet
- Lieux, durée, typologies de questions ouvertes...

75  
MN

### PARTIE 3

#### COMMENT EFFECTUER SES VISITES DE BIENS ET COMMENT SAVOIR CONCLURE

- Adapter une attitude différenciante pendant la visite et comment effectuer sa visite en fonction du bien et du profil client
- Choisir son argumentation
- Comment prendre une lettre d'intention d'achat et comment la transmettre
- Rassurer vos clients sur l'organisation et le process de transaction
- Le rôle et l'importance du suivi post vente,

15  
MN

### SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

15  
MN

### 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

