

LA DÉFENSE DES HONORAIRES EN TRANSACTION FAIRE FACE AUX SERVICES LOW COST APRÈS LE 1^{ER} AVRIL 2022

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 mettre en conformité avec le décret entré en vigueur le 1er avril 2022
Faire adhérer les clients à la valeur ajoutée de l'agence pour leur vente
Démontrer au vendeur que les actions que nous mettons en place pour vendre son logement ont une valeur ajoutée pour lui
Mieux expliquer la plus value de l'agence pour la défense du prix
Sauver ses honoraires pour sauver ses marges et ses revenus
Valoriser le travail des négociateurs
Mieux faire la différence

LE PUBLIC CONCERNÉ

Les professionnels de la Transaction

LES PRÉ-REQUIS

Aucun

INTERVENANT

Eric HANOT



15
MN

INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



60
MN

PARTIE 1

SAVOIR PRÉSENTER LA MISSION DE L'AGENCE IMMOBILIÈRE

- Tous les services de l'agence présentés au vendeur, dès l'estimation.
- Expliquer que le circuit de distribution fabrique la qualité du client, agence low cost, acquéreur low cost.



60
MN

PARTIE 2

ANTICIPER LA DISCUSSION SUR LES HONORAIRES AVANT LA PRISE DE MANDAT

- Comment vendre votre différence et votre plus value au vendeur.
- L'utilisation des outils valorisant pour votre agence et le vendeur
- Savoir faire face à une ou des offres low cost
- Défendre vos honoraires tout au long de la vie du mandat



40
MN

PARTIE 3

LA PRÉSENTATION DE L'OFFRE D'ACHAT... ET SON ACCEPTATION

- Comment prendre une offre d'achat et préservant vos honoraires
- Comment présenter une offre d'achat en préservant vos honoraires
- La défense des honoraires avant la signature du compromis



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

