

WE-TR518

½ journée
(3,30 h)

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **130 € HT**

SPÉCIALISATION

OBJECTIFS :

- Justifier notre rôle d'intermédiaire, travailler davantage en mandat exclusif, valoriser l'image du négociateur et fidéliser sa clientèle, transformer un client en prescripteur, apporter un service complet à ses clients et réaliser plus de ventes.

NIVEAU & PUBLIC :

Les professionnels de l'immobilier
Prérequis : aucun

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S) :

Formateur : Professionnel spécialisé en transaction et gestion

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I – L'ÉVOLUTION DE NOTRE PROFESSION

- Le marché s'est durci, on ne s'improvise plus négociateur, on le devient
- Analyse et schéma du marché immobilier ces dernières années (le particulier, l'arrivée des mandataires, les notaires...)
- Information auprès des clients par les médias (multiplication des émissions...)

II – ANALYSE DES VÉRITABLES BESOINS ET ATTENTES DE NOS CLIENTS

- Le marché du particulier (LeBonCoin, PAP)
- Pourquoi avoir recours à nos services ?
- Se mettre réellement à l'écoute : étude précise des besoins
- Passer du temps au début pour conclure plus facilement
- Pratiquer l'empathie, chaque cas est différent, mettons-nous à la place de nos clients et agissons en fonction

III – PROCÉDER ÉTAPE PAR ÉTAPE

- Se positionner comme un véritable accompagnateur de projet
- « Vendre » son image et son parcours
- Apporter conseils sur le plan commercial, financier, économique et juridique
- Établir un partenariat de confiance en exposant son action après avoir reformulé clairement les attentes de ses clients (vendeurs ou acquéreurs)
- Le suivi de ses clients, régulier et adapté !
- Conforter et aider le client sur son projet et son choix final
- Transformer le suivi du projet en restant en contact avec ses clients après la réalisation de l'achat ou de la vente du bien

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION

+ RÉPONSE AUX QUESTIONS

+ REMERCIEMENT