PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

Référence et Intitulé : CV183-1 - De l'estimation au mandat : maitriser son estimation et présentation pour signer plus de mandats

Durée : 7h00

Type : Classe Virtuelle

Public

Tous publics professionnels de l'immobilier de terrain

Objectifs pédagogiques

- Connaitre et maitriser les différents aspects de l'estimation (R1/R2) + closing afin de mettre en place de solides bases d'agent immobilier reconnu sur son secteur
- Connaitre les astuces et savoir traiter les objections

Pré-requis

Etre un professionnel de l'immobilier

Programme

1 : MAITRISER LE R1

INTRODUCTION : Présentation, définitions et objectifs de la formation

1 - Présentation de l'estimation et objectif à définir

- Présentation et objectif d'une estimation : quelles sont les raisons qui motivent un client à faire appel à vous
- Quelles sont les éléments à connaitre avant de prendre un rendez-vous d'estimation
- Maitriser la prise de rdv, vous êtes acteur de votre agenda

2 - Déroulé du R1, maitriser son rendez-vous afin de se démarquer de la concurrence dès la 1ere rencontre

- Déroulé du R1 : quelles sont les différentes étapes
- Informations à obtenir : projet global + caractéristiques du bien. Une écoute active vous permettra de mieux comprendre votre client
- Les points à ne pas négliger; ce à quoi il faut porter attention
- Les points à éviter lors de votre premier rendez-vous

- Astuces afin de créer un climat de confiance avec votre client

2 : MAITRISER LE R2

1 - Préparation du dossier d'estimation et d'une stratégie commerciale différenciante

- Quelles sont les différentes sources d'estimations et savoir les lire afin de réaliser une estimation juste, au plus près du prix marché
- Elaboration d'un dossier : quelles sont les éléments à mettre en exergue afin de justifier et faire accepter votre estimation
- Mise en place d'une stratégie de commercialisation : proposer des moyens de commercialisations adaptés au bien et au projet de votre vendeur afin de vous différencier de la concurrence

2 - Déroulé du R2, mieux se vendre et mieux vendre ses compétences afin de signer plus de mandats

- Retour et validation des attentes de votre client
- Présentation de notre métier : une présentation complète de vos outils et vos compétences permettent de justifier vos honoraires
- Présentation du dossier d'estimation : astuces afin de faire valider votre estimation par votre vendeur
- Echange et retour client, traitement des objections afin de signer plus de mandats.
- Quand et comment signer le mandat : technique de closing

Moyens pédagogiques

Séance de formation en classe virtuelle.
Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.fr

Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la classe virtuelle directement via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.fr
Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %.

Coordonnées pour support :

- e-mail : contact@unplus.fr

Matériel nécessaire

Ordinateur ou tablette avec connexion internet.
Navigateur préconisé : Chrome.