

## TRANSACTION, LOCATION RENDRE SA VITRINE ATTRACTIVE

### Objectifs :

Amener le client à s'arrêter, à visionner, à rentrer dans l'agence. Travailler à la fois l'acheteur, le vendeur, le bailleur et le locataire.

### Niveau & Public

Assistantes, secrétaires ou commerciaux d'agence.

### Modalités de participation :

Durée: 1 jour

Moyens pédagogiques :

- Supports pédagogiques
- Fiche d'appréciation
- Fiche d'engagements et de suivi
- Vidéo projecteur
- Paper board

### Programme (9h00 – 18h00)

#### 1. Trouver l'agence :

- L'utilisation de la publicité, du panneauage, du fléchage pour se rendre le plus rapidement à l'agence

#### 2. Comment rendre l'agence attractive :

- L'importance du logo
- La mise en valeur par la dimension et les couleurs ou comment donner du volume, même à une petite surface
- L'aménagement linéaire :
  - quel processus de classement des annonces ?
  - quelle taille, quels matériaux, avec quel éclairage ?
- L'utilisation du lettrage et des slogans
- La mise en valeur de la vitrine par :
  - des engagements
  - des chartes
  - des opérations « promo »
- Comment construire des annonces vitrines pour :
  - les mandats simples/exclusifs
  - la location
- Comment obtenir des mandats spontanés grâce à la vitrine ?
  - l'argus des ventes et de la location

#### 3. Comment entretenir et faire vivre la vitrine :

- Qui s'en occupe de préférence ?
- La notation des annonces et des messages
- Quelle est la durée de vie d'une vitrine ?

### Le point de vu de Yann SIMON :

Avoir une vitrine parfaitement exploitée permet d'attirer de nouveaux collaborateurs, d'attirer des clients et des fournisseurs ou partenaires. La vitrine est la carte de visite la plus visuelle de l'agence, à elle seule elle génère du chiffre d'affaires.