

4 - IMMOBILIER

REFERENCE AS FORMATION

40-002

OBJECTIF

Appréhender les enjeux commerciaux de la prise de mandat exclusif :

- Maitriser l'argumentaire commercial
 - Savoir utiliser les outils et documents nécessaires
 - Maitriser la communication et le prix de vente
- Formation validante pour le renouvellement de carte

PUBLIC VISE

Titulaire de la carte professionnelle de transaction ou de gestion, collaborateurs agents commerciaux, salariés, responsables immobiliers

PRE-REQUIS

Aucun

DURÉE en HEURES :

7h

METHODES PEDAGOGIQUES

- Méthode magistrale (enseignements théoriques : introduction, développement, conclusion)
- Support papier
- Moyens d'évaluation mis en œuvre et suivi : questionnaire de validation des acquis

FORMACODE :

42154 (Immobilier)

CERTIFICATION / EVALUATION

Attestation de formation

NIVEAU : 0

- Le client vendeur
- Comment créer les conditions d'un entretien professionnel?
- La première visite
- L'évaluation
- La présentation des services de l'agence
- L'acceptation du prix
- Les objections de vendeur sur le prix
- Le traitement des objections générales
- Les avis clients
- Closer

DES CONSEILLERS A VOTRE ECOUTE