

4 - IMMOBILIER

REFERENCE AS FORMATION

40-004

OBJECTIF

- Savoir argumenter et relancer la discussion après une objection quelle que soit la situation
- Savoir rassurer son interlocuteur tout en faisant tomber la barrière du « NON »
- Formation validante pour le renouvellement de carte

PUBLIC VISE

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

PRE-REQUIS

Aucun

DURÉE en HEURES :

7h

METHODES PEDAGOGIQUES

- Méthode magistrale (enseignements théoriques : introduction, développement, conclusion)
- Jeux de rôles
- 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

- Qu'est-ce qu'une objection?
- Pourquoi traiter une objection?
- Comment traiter une objection?
- Les objections rencontrées
- Jeux de rôles
- Conclusions

DES CONSEILLERS A VOTRE ECOUTE