

PROGRAMME DE FORMATION

La Pige immobilière : une question de qualité d'intention et de sincérité Formacode 34573

Durée de la Formation : 4,00 heures - 0,50 jour(s)

Public visé :

Tout professionnel de l'immobilier qui veut renouer avec le plaisir et l'efficacité de cette démarche commerciale

Prérequis : Pas de prérequis pour cette formation.

Objectifs de l'action de formation :

Cette formation vise à :

- Acquérir des méthodes efficaces, concrètes et applicables immédiatement sur le terrain ;
- Améliorer son taux de transformation ;
- Respecter les règles en vigueur.

Nature de l'action de formation : Actions de formation

Contenu de la formation :

La pige : se faire connaître et obtenir un rendez-vous avec le particulier

- La pige : un démarche orientée solution ;
- La pige : semer pour récolter ;
- La pige : ni bagou, ni manipulation ;
- La pige froide ;
- La pige courante ;
- La pige chaude ;
- Que faire face aux règles RGPD ?
- Les arguments convaincants.

Les moyens d'encadrement :

Dominique BIANCHI : coach, formatrice-consultante, 20 ans d'expérience dans le domaine immobilier et des travaux d'agencement.

Moyens pédagogiques utilisés :

- Apports conceptuels et méthodologiques ;
- Analyse situationnelle à partir du vécu ;
- Outils d'analyse et de construction personnalisés ;
- Groupe de 10 personnes maximum

Moyens techniques utilisés :

Salle de formation équipée, comprenant paper board et vidéoprojecteur.

Moyens permettant de suivre l'exécution de l'action et d'en apprécier les résultats :

- Quizz au démarrage permettant de mesurer le degré de connaissance des participants sur le sujet ;
- Quizz final afin d'évaluer les connaissances acquises.
- Evaluation de la satisfaction du stagiaire ;
- Remise da feuille d'émargement et d'une attestation de formation.

Plus d'informations :

Géraldine FRANCOIS

Tél. 06.95.18.30.71

Mail : g.francois@sas-sophia.fr