

# MAITRISER LES REPONSES AUX OBJECTIONS ACQUEREURS



600 Conseillers Transaction formés en Aquitaine

20 ans d'expérience en immobilier Transaction

Des formations adaptées en fonction de vos besoins



## Sanctions et Modalités d'évaluation

- Réalisation d'un Quizz Final
- Attestation de Formation

## Moyens de contrôle de l'assiduité

- Feuilles d'émargement
- Attestation d'assiduité

## Méthode pédagogique et d'encadrement

En session présentielle : Une formation axée sur la mise en place de bonnes pratiques où le stagiaire est constamment mis en situation par les jeux de rôle, étude de cas pratiques, soutenus par des apports de connaissances.

Des sessions centrées sur l'écoute et l'échange entre les participants et entre participants et formateur, où le niveau d'exigence est croissant. Remise d'outils SCORE AQUITAINE CONSEIL ET FORMATION aux participants.

## Objectifs

- Maîtriser les techniques de dialogue
- Maîtriser les techniques de questionnement
- Placer ses clients dans des conditions favorables
- Maîtriser la Radiographie Acqureur
- Maîtriser les Techniques de réponses
- S'entraîner et s'évaluer en groupe
- Etre convaincant
- Savoir convaincre

## Bénéfices du stage

- Savoir réaliser une Radiographie Acqureur
- Savoir réaliser une découverte financière
- Acquérir les fondamentaux des réponses aux objections acquereurs
- Savoir adapter sa réponse à l'objection
- Obtenir des résultats immédiats sur le terrain

## Public

Conseiller en Immobilier

Patrons d'agence immobilière

Toute personne encadrant un ou plusieurs conseillers

## Le Déroulement du stage

-Durée : 1 jour (8 heures) - Horaires : 9H-13H / 14H-18H

-Lieu : LE HAILLAN ou Province

-Nombre de stagiaires maximum : 25

-Formateur: Stéphane DROUSSET

## Prérequis

- Aucun

## Tarifs

- 200,00 € H.T.  
(location de salle comprise)

