

CONSEILLER TRANSACTION : COMMENT AMELIORER SA PROSPECTION



600 Conseillers Transaction formés en Aquitaine
20 ans d'expérience en immobilier Transaction
Des formations adaptées en fonction de vos besoins



Prospection
Rendez-vous estimation
Présentation de services
Présentation du prix marché
Traitement des objections vendeurs
Aide à la prise de décision
Signature du mandat
Suivi vendeur
Plan de Communication
Découverte acheteur
La visite
Retour de visite
Traitement des objections acheteurs
Suivi des acheteurs
Signature de l'offre d'achat
Suivi post compromis
Fidélisation

Objectifs

- Connaître son marché
- Connaître le code de déontologie de la profession et ses implications en prospection (2 heures)
- Savoir organiser sa prospection
- Apprendre à se fixer des objectifs
- Apprendre à gérer son temps
- Apprendre à faire du porte à porte et du phoning
- Connaître les différents moyens pour prospecter
- Apprendre à prendre rendez-vous
- Apprendre à créer un réseau d'affaires

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

1- 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.

2- En intersession : Un plan d'actions individuel axé sur l'application de ce qui a été vu en session présentielle.

Bénéfices du stage

- Savoir parler de son marché
- Savoir planifier sa prospection
- Savoir gérer ses priorités
- Savoir déclencher des estimations en porte à porte ou en phoning
- Trouver des biens à vendre rapidement
- Savoir être connu et reconnu comme un professionnel référent

Public

Négociateur, Conseiller en Immobilier

Patrons d'agence immobilière

Toute personne encadrant un ou plusieurs conseillers

Le Déroulement du stage

- Durée : 3 jours (24 heures)
- Horaires : 9H-13H / 14H-18H
- Lieu : NOUVELLE AQUITAINE
- Nombre de stagiaires maximum : 25
- Formateur: Stéphane DROUSSET

Prérequis

- Aucun

Tarifs

- 600,00 € H.T.
(location de salle comprise)

