

# 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.

## Sanctions et Modalités d'évaluation

- Réalisation de quizz en fin de formation
- Attestation de Formation

## Moyens de contrôle de l'assiduité

- Certificat de réalisation ou Attestation d'assiduité
- Feuille de présence

## Les Objectifs

# CONSEILLER TRANSACTION : REUSSIR SA PRESENTATION DE SERVICES

- Savoir l'importance du rendez-vous d'estimation
- Apprendre à se préparer
- Apprendre à maîtriser les étapes
- Personnaliser son discours
- Savoir s'adapter aux besoins de son client
- Savoir être pertinent

- Faire vivre sa présentation
- S'entraîner en groupe à la présentation
- Rentrer plus de mandats exclusifs
- Savoir se servir des questions posées en rdv d'estimation
- Savoir personnaliser ses services
- Savoir engager son client dans la relation

## Public

Conseiller, Assistante, Patrons d'agence immobilière,  
Toute personne encadrant un ou plusieurs conseillers

## Prérequis

Aucun. Cette formation est accessible sans diplôme ni expérience préalable.

## Le Déroulement du stage

- Durée : 8 heures
- Horaires : 9H-13H / 14H-18H
- Délai d'accès : 3 MOIS
- Lieu : Intra /Extra
- Nombre de stagiaires maximum : 10
- Formateur: Stéphane DROUSSET

## Accessibilité aux personnes handicapées

Cette formation est accessible à distance sur pc, tablette ou smartphone, en ligne. Si d'autres solutions peuvent mieux vous convenir, contactez notre référent handicap à l'adresse suivante : [contact@score-aquitaine.fr](mailto:contact@score-aquitaine.fr)

## Tarifs

240,00 € H.T.