

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

- Maîtriser les techniques de dialogue
- Maîtriser les techniques de questionnement
- Maîtriser la Présentation du prix
- Maîtriser les argumentaires vente du prix
- Maîtriser les outils de vente du prix
- Maîtriser les argumentaires vente du Mandat exclusif

- S'entraîner et s'évaluer en groupe
- Etre convaincant
- Savoir convaincre
- Acquérir les fondamentaux des réponses aux objections vendeurs
- Savoir adapter sa réponse à l'objection
- Obtenir des résultats immédiats sur le terrain

## 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.