

Méthode pédagogique et d'encadrement

PROSPECTEZ ! PLUS VOUS TROUVEZ PLUS VOUS GAGNEZ !

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 /
Les bénéfices**

- Connaître son potentiel marché
- Optimiser son porte à porte
- Optimiser sa pige
- Utiliser les moyens de prospection les plus rentables
- Apprendre à déclencher une estimation
- Apprendre à créer un réseau d'affaires
- Savoir planifier sa réussite
- S'entraîner à prospecter

- Savoir planifier sa prospection
- Savoir combien rapporte un contact
- Savoir déclencher des estimations en prospection
- Trouver des biens à vendre rapidement
- Savoir être connu et reconnu comme un professionnel référent

Public

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

Tarifs

240,00 € H.T.