

# Méthode pédagogique et d'encadrement

# COMMENT SE CONSTRUIRE UN RESEAU D'AFFAIRES

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

- Savoir pourquoi j'ai intérêt à le faire
- Mettre en oeuvre le triangle de la réussite
- Savoir identifier les cibles
- Echanger sur les bonnes pratiques
- Pratiquer la recommandation sur les moments clefs de la relation (estimation, mandat, suivi vendeur, suivi acquéreur, ancien client, signature compromis, actes, questionnaire satisfaction, etc...)

- Être motivé !
- Repartir avec un planning évènement
- Repartir avec un scénario
- Être plus confiant et entraîné

## Public

Conseillers,  
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.