

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

- Revoir les étapes d'un recrutement
- Savoir fixer les objectifs du 1^{er} entretien
- Maitriser les principales caractéristiques du statut d'agent commercial
- Maitriser ses points forts
- S'appuyer sur les bonnes pratiques du groupe
- S'entraîner en menant un 1^{er} entretien
- Savoir fixer les objectifs du 2nd entretien
- Connaître les étapes du 2nd entretien
- S'entraîner à présenter le statut d'agent commercial
- Connaître les étapes à suivre pour s'inscrire en tant qu'agent commercial
- Anticiper les objections
- Savoir répondre aux objections

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.