

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 bénéfiques

- Calculer un potentiel marché
- Se fixer des objectifs CALME
- Décliner l'objectif en plan d'actions
- La gestion du temps et des priorités
- Construction d'un agenda type
- Mise en situation « Phoning »

- Découvrir le potentiel du secteur
- Accepter le principe de la prospection
- Définir une méthodologie efficace

## 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: Jonathan DE WYNDT

## 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.