

Les 6 piliers du conseiller immobilier magnétique

1H30 LOI ALUR

Objectifs de formation

- Identifier les 6 piliers qui font la réussite d'un conseiller immobilier.
- Comprendre l'impact du mindset sur votre réussite.
- Savoir créer un cercle vertueux de nouveaux contacts à transformer en mandats exclusifs.
- Se familiariser avec le concept de prospection intentionnelle cross-canal (PICC).
- Adopter le bon état d'esprit face aux mandats exclusifs.
- Apprendre à communiquer sur ses réussites pour créer un effet boule de neige.

Moyens techniques

Formations 100 % en ligne en accès illimité 24 h/24 et 7 j/7 via la plateforme e-learning.

Moyen pédagogiques

Quiz de fin de formation pour valider des acquisitions des connaissances (Score minimum : 70 %).

Public concerné

Agent immobilier, agent commercial indépendant, dirigeant d'agence immobilière

Pré-requis

Avoir un ordinateur et une connexion internet

Date de diffusion

23/05/2023



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Programme de formation en ligne

- 01 Présentation et introduction de la formation
- 02 Pilier 1 : Le mindset
- 03 Pilier 2 : La prospection
- 04 Pilier 3 : L'avis de valeur, travail du prix
- 05 Pilier 4 : L'exclusivité, arme de sérénité massive
- 06 Pilier 5 : Viser 100% de vente de vos mandats
- 07 Pilier 6 : Communiquer sur ses réussites pour reprendre le cycle
- 08 Conclusion et validation des acquis
- 09 Quizz fin de formation et recueil de la satisfaction à chaud

Intervenant(s)

Sébastien Tedesco

Fondateur de l'académie Accelerimmo, auteur du livre L'Extinction et directeur de la performance chez Keller William.

sebastien@gstos.fr