

Exploiter les avis clients pour générer du business sur le terrain

1H00 LOI ALUR

Objectifs de formation

- Comprendre les enjeux liés à la mise en place d'une solution pour obtenir des avis clients
- Élaborer une stratégie efficace pour utiliser les avis clients dans son processus d'acquisition globale
- Utiliser les avis clients via la plateforme Google My Business
- Exploiter efficacement les avis clients sur son propre site Internet
- Intégrer les avis clients dans son processus de prospection
- Utiliser les avis clients pour renforcer l'argumentaire de son discours

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

12/02/2020



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Programme de formation en ligne

01 Introduction

02 Pourquoi utiliser les avis clients ?

03 Les différents parcours clients

04 De la prospection au closing en passant par la prise de rendez-vous

05 Comment utiliser les avis clients dans votre discours ?

06 Conclusion

07 Quizz fin de formation et recueil de la satisfaction à chaud

Intervenant(s)

Jean-David Lépineux

Dirigeant d'Opinion System, société spécialisée en avis clients. A été agent immobilier pendant près de 15 ans.

jd.lepineux@opinionsystem.fr

Indicateurs de performance

SATISFACTION CLIENT
4,5/5

NOMBRE DE PERSONNES AYANT NOTÉ CETTE FORMATION
314