

Les 3 piliers du conseiller immobilier qui performe

1H15 LOI ALUR

Objectifs de formation

- Comprendre l'importance du relationnel dans le métier d'agent immobilier et comment cela influence la réussite commerciale.
- Comprendre l'importance de la prospection dans le métier d'agent immobilier et découvrir différentes stratégies de prospection, notamment le réseautage et la communication digitale.
- Apprendre à développer et entretenir un réseau proche et élargi pour générer des opportunités d'affaires.
- Apprendre à prioriser les actions et les activités en fonction de leur importance pour le succès professionnel.

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

11/05/2023

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Programme de formation en ligne

01 Introduction

02 Le rôle commercial et relationnel du conseiller immobilier

03 Votre organisation

04 La productivité

05 Conclusion

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

Intervenant(s)

Cyril Cazaux

Formateur en transaction, Cyril dirige 5 agences immobilières près de Lyon.

cyril.cazaux@lionrose.fr

Yann Raoult

Formateur, coach en performance commerciale et agent immobilier depuis 20 ans.

contact@yannraoult.com

Céline Demanes

Formatrice Gestion locative et Transaction. Agent immobilier depuis 23ans.

agence@celinedemanes-immo.fr