

# Les 4 étapes clés pour un premier rendez vous vendeur réussi

1H00 LOI ALUR

## Objectifs de formation

- Connaître les différences entre “savoir-être” et “savoir-faire”.
- Maîtriser l’art du questionnement afin d’instaurer un climat de confiance avec ses clients.
- Détenir les codes de la communication non-verbal.
- Apprendre à être convaincu, dans son attitude afin d’être convaincant.
- Maîtriser l’écoute active et savoir rassurer son client

## 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

01/06/2023

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

## Programme de formation en ligne

- 01** Introduction
- 02** Première étape Briser la glace dès la première rencontre
- 03** Deuxième étape Provoquer des ressentis positifs
- 04** Troisième étape comprendre ses vendeurs grâce à l’écoute active
- 05** Quatrième étape ne laisser aucune place au doute
- 06** Conclusion
- 07** 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](mailto:cyril.cazaux@lionrose.fr)