

Les clés pour convaincre un propriétaire de ne pas vendre par lui-même

1H30 LOI ALUR

Objectifs de formation

- Connaître les raisons et les croyances qui motivent un vendeur PAP
- Valoriser votre expertise au cours du parcours de vente
- Renforcer votre posture de conseiller immobilier pour établir une relation de confiance avec votre prospect
- Valoriser votre stratégie de ciblage et de commercialisation vis-à-vis des acquéreurs
- Appliquer les arguments et techniques donnés à destination de tous vos prospects vendeurs

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

26/08/2021



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Programme de formation en ligne

01 Introduction

02 Comprendre et démanteler les croyances d'un vendeur PAP

03 Les actions concrètes pour convaincre votre prospect

04 Transformer les objections en arguments de vente

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