

Diversifier vos sources de revenus en développant de nouveaux métiers

1H00 LOI ALUR

Objectifs de formation

- Comprendre pourquoi vous devez développer vos activités en transaction vente ou en gestion locative
- Savoir comment vous pouvez accompagner vos clients vendeurs, acheteurs, bailleurs et locataires sur la durée
- Savoir comment vous pouvez exploiter et transformer votre portefeuille client
- Déployer des stratégies marketing qui optimiseront la mise en place de vos nouveaux services
- Développer votre business autrement que par la prospection

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

10/03/2022



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Programme de formation en ligne

01 Introduction

02 Développer ses activités

03 Questions-réponses

04 Finaliser votre formation

05 Quiz fin de formation et recueil de la satisfaction à chaud

Intervenant(s)

Gwenaëlle Lassalle

Formatrice en gestion locative immobilière, diplômée de l'Institut des métiers du notariat de Bordeaux.

h.gwenaëlle@orange.fr