

Dix conseils pour signer son premier mandat de vente

1H30 LOI ALUR

Objectifs de formation

- Identifier les étapes clés à suivre pour garantir une signature réussie.
- Établir une stratégie de prospection efficace et ciblée.
- Acquérir des outils et méthodes pour une préparation optimale.
- Développer une attitude proactive dans la démarche de vente.
- Identifier et mobiliser son réseau personnel et professionnel pour générer des leads.
- Cibler et approcher efficacement les acheteurs potentiels.

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

25/08/2023



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Programme de formation en ligne

01 Introduction

02 Les étapes avant la signature du mandat

03 Détection de projet, prospection et prise de rendez-vous

04 Utiliser la puissance de sa sphère d'influence et de ses abonnés

05 La recherche ciblée de vendeurs

06 Gérer efficacement ses rendez-vous quand on débute

07 Questions / Réponses

08 Conclusion

Intervenant(s)

Yann Raoult

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

contact@yannraoult.com