

# Maîtriser ses rendez-vous vendeurs pour signer plus de mandats

3H30 LOI ALUR

## Objectifs de formation

- Maîtriser les 8 étapes de son 1er rendez-vous
- Appliquer des techniques pour prendre le contrôle de vos RDV vendeurs et ainsi optimiser votre taux de signature
- Conduire efficacement un 1er rendez-vous vendeur et réaliser une découverte cliente complète
- Présenter une offre de service et un plan d'action efficace et pertinent pour le client lors d'un R2
- Anticiper les différentes objections formulées par le client, mais aussi y répondre

## 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

06/04/2019



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

## Programme de formation en ligne

- 01 Présentation du formateur
- 02 Maîtriser le 1er RDV vendeur
- 03 Les 5 étapes clés pour réussir son deuxième RDV vendeur (R2)
- 04 Traitement des objections
- 05 Conclusion
- 06 Quizz fin de formation et recueil de la satisfaction à chaud

## Intervenant(s)

### Yann Raoult

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

[contact@yannraoult.com](mailto:contact@yannraoult.com)

Indicateurs de performance

SATISFACTION CLIENT  
4,6/5

NOMBRE DE PERSONNES AYANT NOTÉ CETTE FORMATION  
475