

Comprendre la psychologie du client et éliminer ses objections grâce à la méthode D.I.S.C

1H30 LOI ALUR

Objectifs de formation

- Comprendre la méthode DISC et ses enjeux
- Identifier, améliorer et vendre votre style de communication grâce à une meilleure connaissance de vous-même
- Mettre en place des process pertinents et corrélés avec la personnalité de votre client
- Fluidifier et perfectionner tout le parcours de vente
- Améliorer et diversifier vos compétences en négociation
- Accroître votre satisfaction client et faire de vos clients vos meilleurs ambassadeurs

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

25/11/2021



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Programme de formation en ligne

01 Introduction

02 Les différents profils de couleurs

03 La synchronisation pendant les étapes de la vente

04 Conclusion

05 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

Indicateurs de performance

SATISFACTION CLIENT
4,7/5

NOMBRE DE PERSONNES AYANT NOTÉ CETTE FORMATION
481