

# Comprendre les différents profils bailleurs et construire une relation gagnant-gagnant

1H00 LOI ALUR

## Objectifs de formation

- Savoir analyser et comprendre les attentes de vos bailleurs
- Reconnaître les différents profils bailleurs et leurs particularités
- Adapter et améliorer votre discours commercial
- Maîtriser toutes les étapes de la relation client
- Identifier et vous adapter au profil de votre bailleur pour lui offrir la meilleure solution
- Savoir adopter la communication positive
- Mettre en place des procédures pour simplifier et faciliter sa relation client
- 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

17/02/2022



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

## Programme de formation en ligne

### 01 Introduction

### 02 L'évolution du métier

### 03 Les profils bailleurs

### 04 La relation client

### 05 Adapter son argumentaire

### 06 Quiz fin de formation et recueil de la satisfaction à chaud

## Intervenant(s)

### Fabienne Pelissou-Teissie

Formatrice immobilière spécialisée dans les sujets, juridique non-discrimination, déontologie, loi climat et gestion locative.

[fabienne.pelissou@gmail.com](mailto:fabienne.pelissou@gmail.com)