

Prospection téléphonique des propriétaires qui veulent vendre par eux mêmes

1H00 LOI ALUR

Objectifs de formation

- Comprendre l'état d'esprit des propriétaires qui tentent de vendre seul
- Fixer vos objectifs de prospection téléphonique et planifier vos activités pour les atteindre
- Utiliser un script de prospection téléphonique qui a fait ses preuves
- Maîtriser les techniques de reprise du contrôle du rendez-vous et de traitement des objections
- Décrocher plus de rendez-vous lors de vos séances de prospection en pige immobilière

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

30/01/2019



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Programme de formation en ligne

- 01 Introduction à la formation sur la prospection téléphonique
- 02 Présentation du formateur
- 03 Comprendre l'état d'esprit des propriétaires qui tentent de vendre seuls
- 04 Quelle est la meilleure façon pour que les vendeurs évaluent vos solutions ?
- 05 Fixer vos objectifs et planifier vos activités pour les atteindre
- 06 Le script de prospection téléphonique de Yann Raoult
- 07 Dérouler le script téléphonique
- 08 Reprise du contrôle du rendez-vous et traitement des objections
- 09 Jeux de rôle
- 10 Fin de formation
- 11 Quizz fin de formation et recueil de la satisfaction à chaud

Intervenant(s)

Yann Raoult

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

contact@yannraoult.com