

Organiser et créer un rapport d'estimation pour se démarquer dès le R1

1H30 LOI ALUR

Objectifs de formation

- Bâtir un service d'estimation qui permet de se démarquer
- Organiser son discours pour valoriser son service d'estimation
- Valoriser son service d'estimation auprès des prospects dans ses campagnes de communication
- Réaliser un spécimen de rapport d'estimation qui fait mouche en RDV

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

25/05/2022



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Programme de formation en ligne

01 Introduction

02 Capturer des leads la promesse d'une expertise éprouvée

03 Le processus d'une estimation qui fait la différence

04 Les outils pour se différencier au R1

05 Construire un rapport d'estimation à présenter en RDV et qui permet de se démarquer

06 Conclusion

07 Quiz 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

Quentin Viatour

Expert en réseaux sociaux, Quentin assure les supports de communication en immobilier pour Com'Augmentée.

quentin@moobz.fr