

Se différencier des autres agences et augmenter sa visibilité

1H00 LOI ALUR

Objectifs de formation

- Accompagner efficacement, grâce à votre savoir-faire et votre savoir-être, un client dans la réalisation de son projet
- Utiliser la communication visuelle pour vous démarquer durablement de la concurrence
- Présenter de façon structurée et pertinente votre offre de service et plan d'action pour obtenir un mandat exclusif
- Mettre en place des actions simples, mais concrètes pour fidéliser votre clientèle
- Mettre en place une stratégie efficace pour transformer vos clients en véritables prescripteurs

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

24/09/2019



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Programme de formation en ligne

01 Introduction

02 L'évolution du marché

03 Les qualités de l'agent immobilier 2019

04 Valoriser l'image du négociateur et valoriser ses visuels

05 Fidéliser sa clientèle

06 Conclusion

07 Quizz fin de formation et recueil de la satisfaction à chaud

Intervenant(s)

Romain Cartier

Formateur, coach et conférencier en transaction immobilières, dans le secteur de l'immobilier depuis plus de 20 ans.

r.cartier21@orange.fr

Indicateurs de performance

SATISFACTION CLIENT
4,6/5

NOMBRE DE PERSONNES AYANT NOTÉ CETTE FORMATION
304