



CONSULTANT
Développement Commercial

DECOUVERTE DE MON CLIENT (VENDEUR & ACQUEREUR)

Objectifs

- * Faire une parfaite découverte du client
- * Acquérir la confiance du client
- * Etre reconnu comme un professionnel

Programme

- * Mes valeurs, Mes objectifs, ma mission, mes aptitudes
- * Découverte client vendeur
- * Découverte client acquéreur
- * Auto-analyse et remise en question
- * Jeux de rôle

Public cible

Agent(e) immobilier souhaitant se perfectionner dans la découverte de leurs clients vendeurs et acquéreurs et adopter la bonne attitude et les bons réflexes.

Prérequis

Débutants ou expérimenté(e)s

Effectif

La formation s'adresse à un groupe de 3 à 20 personnes.

Formateur

Alain Picard / Consultant Développement Commercial

Qualité du formateur

Professionnel dans le domaine de la vente, du management, du marketing et du développement commercial

Formations internes au sein des différentes entreprises françaises et internationales

Formateur depuis 2018

Mise en pratique avec succès du savoir-faire acquis

Compétences accrues en PNL (Programmation Neuro Linguistique)

Durée et rythme

7 heures sur 1 journée

Coût

245 € HT / personne (Hors frais de repas et d'hébergement)

Méthodes et moyens pédagogiques

Formation en présentiel sur site en salle ou en visio, avec outils informatique, ordinateur, vidéo projecteur, grand écran et tableau papier type paperboard.

Apports théoriques illustrés par des exemples concrets

Pédagogie active et participative permettant l'appropriation des concepts et des outils

Présence validée par signature d'une feuille de présence

Méthodes d'évaluation des acquis

La formation est complétée par un quiz permettant d'évaluer le niveau des participants à l'entrée de la formation ainsi que l'acquisition des savoirs abordés.

Accès à la formation pour les Personnes en Situation de Handicap

Pour une identification des besoins et pour convenir ensemble des modalités de votre formation, merci de contacter notre Référent Personnes Handicapées : Alain Picard