



CONSULTANT
Développement Commercial

LA MISE EN SITUATION

Objectifs

- * Définir mes valeurs, objectifs, missions et aptitudes
- * Accompagner au mieux mes clients vendeurs et acquéreurs

Programme

- * Valeurs, Objectifs, Missions, Aptitudes
- * Client vendeur
- * Client acquéreur
- * Analyse
- * Jeux de rôle

Public cible

Agent(e) immobilier souhaitant développer leur compétences dans la gestion de leur clientèle et d'appliquer les bonnes pratiques lors de jeux de rôle.

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