

LA PROSPECTION DE MANDAT



PARTICIPANT(S) :

Tout professionnel en immobilier

ORGANISATION :

Durée : 7h soit 6h en distanciel

+ 1h de travaux intersession

Lieux : Classe virtuelle

INTERVENANT(S) :

Formateur expert en immobilier
et en relation client.

VALIDATION DE LA FORMATION :

L'intervenant mesurera, tout au long de la formation, l'acquisition des connaissances des participants à travers la mise en place de situation in situ.

Délivrance d'une attestation de formation conforme à la législation en vigueur.

Un support de cours sera remis à chaque participant.

CAMPUS DU LAC

N° SIRET 410 581 102 00010

Code APE-NAF 8542Z

N° Existence 7233 042 4333

Site de Bordeaux

10 rue René Cassin – CS 31996 –

33071 Bordeaux Cedex

Tél. 05 56 79 52 00

campus@formation-lac.com

Site de Libourne

7 Bis rue Max Linder

33504 Libourne Cedex

Tél : 05 57 25 40 40

campus@formation-lac.com

OBJECTIFS

Nature de l'action : Acquisition de compétences

- Développer son savoir-faire au téléphone
- Maîtriser les techniques d'appels et de prise de rendez-vous
- Se perfectionner dans les techniques de persuasion commerciale
- Communiquer clairement et efficacement.

MÉTHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Pédagogie interactive, favorisant les échanges entre les participants. Mise en situation à partir de cas d'entreprise afin d'optimiser les acquis.

CONTENU DU PROGRAMME

LA COMMUNICATION ORALE POUR SUSCITER LA CONFIANCE

La voix, l'intonation, le sourire

Le langage

L'EMISSION D'APPEL

Préparation : de l'appel, des séances d'appels.

- L'argumentation : la préparation, les techniques d'argumentation
- La prise de contact
- La découverte des besoins
- Le traitement des objections

LE SUIVI DE L'ACTIVITE

LES OUTILS D'ANALYSE.