PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : LYADIS IMMOBILIER - SIRET 53046976600030

Référence et Intitulé : LF145-1 - Transformer l'essai : Du mandat de vente à la signature de l'acte

Durée : 7h00

Type : Classe Virtuelle

Public

Agents immobiliers.
Agents commerciaux.

Objectifs pédagogiques

Identifier la technique de vente adaptée à chaque interlocuteur pour conclure la vente.
Comprendre les freins à la signature d'une offre.

Pré-requis

Aucun

Programme

1 - Comprendre la personnalité de l'acheteur pour mieux communiquer.

2 - Les différents signaux d'achat.

3 - Les techniques de conclusion.

4 - Clore la vente et projeter le client dans le temps.

Moyens pédagogiques

Séance de formation en classe virtuelle.
Exposé - Echange d'expériences - Cas pratiques.
Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.plateformef.com

Modalités et délais d'accès :
Connexion à la formation en classe virtuelle via l'espace apprenant sur la Plateforme F, le jour de la formation, 10 minutes avant l'heure du début de la session.

Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la formation disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.plateformef.com.
Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %

Coordonnées pour support :
- e-mail : info@lyadis-immobilier.com
- Téléphone : 04 81 65 63 15

Matériel nécessaire

Papier et crayon.