



PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : LYADIS IMMOBILIER - SIRET 53046976600022

Référence et Intitulé : LF145-2 - Transformer l'essai : Du mandat de vente à la signature de l'acte

Durée : 7h00

Type : Présentiel

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 salle.
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 :
Date et lieu prévus par la convention.



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
www.plateformef.com

Editeur accrédité : Meelk
40 Rue du Louvre - 75001 Paris
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €
APE : 6201Z
TVA Intra. : FR 24 844282863
ICS : FR63ZZZ85B0FE



PROGRAMME DE FORMATION

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.



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
www.plateformef.com

Editeur accrédité : **Meelk**
40 Rue du Louvre - 75001 Paris
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €
APE : 6201Z
TVA Intra. : FR 24 844282863
ICS : FR63ZZZ85B0FE