



# PROGRAMME DE FORMATION

**Organisme de formation : UN + Formations**

**Référence et Intitulé : CV027-3 - Valoriser vos prestations pour fidéliser vos clients**

**Durée : 3h30**

**Type : Classe Virtuelle**

## Public

Agents immobiliers et leurs collaborateurs.

## Objectifs pédagogiques

Maîtriser ses arguments commerciaux afin de mieux expliquer les honoraires, savoir maintenir sa rémunération selon la prestation fournie.

## Pré-requis

Aucun.

## Programme

- 1 - Dès l'avis de valeur.
- 2 - A la prise du mandat.
- 3 - A l'offre d'achat.
- 4 - Savoir justifier ou défendre ses honoraires.

## Moyens pédagogiques

Séance de formation en classe virtuelle.

Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur [www.unplus.fr](http://www.unplus.fr)

## Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la classe virtuelle directement via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur [www.unplus.fr](http://www.unplus.fr)

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %.



Document établi via  
la Plateforme F Immobilier  
[www.plateformef.com](http://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

Coordonnées pour support :  
- e-mail : [contact@unplus.fr](mailto:contact@unplus.fr)

## Matériel nécessaire

Ordinateur ou tablette avec connexion internet.  
Navigateur préconisé : Chrome.



Document établi via  
la Plateforme F Immobilier  
[www.plateformef.com](http://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