



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

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

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %.



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

Coordonnées pour support :
- e-mail : contact@unplus.fr

Matériel nécessaire

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



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