

Booster sa force de vente dans l'immobilier (Sans niveaux spécifiques)

Commerce – Vente > Immobilier

Modalités pratiques

ACCÈS

Sous 7 jours sous réserve de l'acceptation du financement

TARIF

330 €/jour net de taxe

DURÉE ET RYTHME

2 jours - 14 heures
Calendrier : consulter le site www.purple-campus.com

LIEUX

Albi, Alès, Béziers, CCI Formation Gers à Auch, Cahors, Carcassonne, Castres, Foix / Saint-Paul-de-Jarrat, Grau-du-roi (INM By Purple), Mazamet, Mende, Montpellier, Narbonne, Nîmes – Marguerittes, Perpignan, Saint-Cyprien (INM By Purple), Sète, Tarbes

TYPE DE FORMATION

Inter, intra en entreprise.
Nombre de stagiaires : 4 à 15 stagiaires maximum
Individualisation possible

Public et pré-requis

Public cible

- Agents immobiliers et collaborateurs d'agences immobilières,
- Syndics de copropriétés,
- Administrateurs de biens

Pré-requis et niveau d'entrée

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Objectifs pédagogiques

- Optimiser sa performance commerciale
- Maîtriser les différentes étapes de la vente immobilière
- Analyser l'expression du besoin du client

Accessibilité

- Toutes les formations dispensées par Purple Campus se déroulent dans des conditions qui répondent aux exigences réglementaires et légales pour l'accueil des personnes en situation de handicap.
- Délais d'accès : durée d'instruction du dossier

Équipes, méthodes et outils pédagogiques

- Formateur expert du domaine possédant des compétences avérées en pédagogie
- Formateur qualifié par Purple Campus dans le cadre de sa démarche Qualité
- Alternance d'apports théoriques et pratiques.
- Échanges, analyse de pratiques, mises en situation et mises en pratique, cas réels d'entreprises
- Salles de formation équipées pour une pédagogie active
- Salles de cours banalisées, salles informatiques, ateliers d'application, Wifi, logiciels métiers, Environnement Numérique de Travail (ENT)

Pour tout savoir sur la formation et trouver le centre le plus proche de chez vous :



Programme

Chez Purple Campus, nous valorisons la diversité et l'inclusion, et nous nous engageons à fournir des formations accessibles à tous, quel que soit votre âge ou votre situation. Explorez notre programme aujourd'hui et découvrez comment nous pouvons vous aider à construire l'avenir que vous méritez.

La prospection

- Analyser le marché local
- Les méthodes de prospection
- Le fonctionnement des réseaux sociaux
- Réussir son pitch commercial
- Les étapes de la prise de rendez-vous par téléphone

La promotion du bien

- Réussir la promotion du bien
- Valoriser ses photos sur internet

La découverte du client

- Découvrir les typologies de clients par le SONCAS
- Argumenter positivement par le CAP

Traiter les objections

- L'écoute active
- Entendre les objections et les traiter

Conclure la vente

- Les étapes pour réussir son closing

Modalités d'évaluation & validation

- Positionnement à l'entrée et en fin de formation précisant les acquis
- Évaluation des acquis : quizz ou questionnaire réalisé par chaque stagiaire
- Évaluation à chaud et à froid de la satisfaction client

Pour tout savoir sur la formation et trouver le centre le plus proche de chez vous :

