



CULTIVEZ VOTRE SUCCÈS IMMOBILIER



DURÉE & HORAIRES

De 8h à 32 h de présentiel
Début de la journée : 9h
Format : J1 ou J1/J2 ou J1/J2/J3 ou J1/J2/J3/J4
Fin de la journée : 18h

TARIF

Présentiel : 35€ HT / h
Distanciel : 20€ HT / h
Total : 280€ HT à 1 120€ HT

MODALITÉS D'ORGANISATION

Formation collective. 8 à 15 apprenants.
Inter ou Intra entreprise.
Lieu : À définir

FINANCEMENT

FAF, FIFPL, OPCO

ACCESSIBILITÉ

Merci de nous faire part en amont de la formation de toute situation de santé et/ou handicap, afin d'envisager ensemble les adaptations nécessaires.

MOYENS MATÉRIELS

Cette formation ne nécessite aucun moyen matériel particulier.

PUBLIC CIBLE & PRÉREQUIS

Mandataires, indépendants de l'immobilier & dirigeant de réseau.
Prérequis : savoir parler français.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Communiquer clairement en contexte professionnel
- Mettre en œuvre une stratégie de développement commercial efficace
- Manager à l'aide d'une meilleure compréhension des personnalités

PROGRAMME

- Argumenter & questionner de manière structurée
- Planifier & dérouler une session de prospection ; conduire le rdv client
- Déterminer les différentes personnalités
- Comprendre les racines de la motivation
- Les différents entretiens de management
- Adapter la communication & transmettre la motivation

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Méthode démonstrative & participative
- Exercices de mise en application
- Feuille d'emargement à la demi-journée
- Attestation ALUR
- Certificat de réalisation



Vincent Prévot
Président d'ARROW