



Techniques de vente pour négociateur immobilier

Objectifs : Acquérir des techniques de négociation. Améliorer son efficacité commerciale.	Personnes concernées Négociateurs d'agences immobilières, Chefs d'agences, Commercialisateurs en VEFA.
PROGRAMME	
La découverte du client <ul style="list-style-type: none">≡ La prise de contact et la première impression≡ Distinguer les caractéristiques des motivations≡ Poser les bonnes questions≡ La découverte financière≡ Sélection de biens et préparation de la visite	Pré requis : Aucun.
L'entretien commercial <ul style="list-style-type: none">≡ Le déroulement de l'entretien de vente≡ Les objections courantes et leur traitement≡ Savoir conclure et provoquer la décision≡ L'offre d'achat, la lettre d'intention ou la proposition≡ Conforter la décision	PEDAGOGIE Le Formateur Expert de l'immobilier. Méthode pédagogique Méthode active et participative, jeux de rôle, mises en situation professionnelle Exercices d'application Modalités d'évaluation de la formation Attestation de formation ; évaluation des acquis à l'issue de la formation. Tests de contrôle des connaissances à l'aide de QCM. Intra Entreprise Lieu de formation : dans la ville de votre choix. Inter Entreprises Tarif par personne.
	2 jours
	1 150 € H.T.
	Réf : BTP157

Organisme de formation PROFORMALYS – Formations BTP partout en France

Formation *Techniques de vente pour négociateur immobilier*

Tél. : 01 48 74 29 45 - Mail : contact@proformalys.com - Fax : 01 48 74 39 98
Toutes les formations BTP de notre organisme de formation sur www.proformalys.com