

DECOUVERTE ET SUIVI DES ACQUEREURS

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Être capable de :

Appréhender la découverte client, maîtriser la sélection des biens et gérer le suivi acquéreurs.

PUBLIC

Débutants ou professionnels.

PRÉREQUIS

Aucun

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE ET MOYENS D'ENCADREMENT

Formation dispensée en e-learning (à distance).

Moyens d'encadrement :

Formation à distance en ligne (e-learning) avec supports : cours, programme, QCM.

Si vous avez des questions : prendre contact via <https://www.formationsimmobilieres.com/contact/>

Méthode pédagogique :

Expositive > magistrale

Définition de la méthode expositive sous forme magistrale :

La connaissance est un savoir et est bénéfique aux apprenants. Le formateur est le seul à pouvoir transmettre ses connaissances lors d'une formation où l'apprenant doit assimiler des connaissances.

Validation :

QCM en début de formation

QCM en fin de formation

Évaluation de la formation

Remise d'une attestation de fin de formation

Équipement des participants :

Connexion internet, pc.

Nécessaire pour la prise de notes lors de la formation.

PROGRAMME

DECOUVERTE ET SUIVI DES ACQUEREURS

- 1.1 LA GESTION DES APPELS
- 1.2 LE PASSAGE AGENCE
- 1.3 LA DECOUVERTE CLIENT
- 1.4 LA SELECTION DES BIENS
- 1.5 LE MANDAT DE RECHERCHE
- 1.6 LE BON DE VISITE
- 1.7 LES VISITES
- 1.8 LE RETOUR DE VISITES
- 1.9 LA RELANCE

ORGANISATION

Durée : 3 heures.

Délai d'accès à la formation : sous 48 heures dès acceptation ou réception du paiement.

Coût de la formation : 105 € TTC Cent cinq euros TTC.

Nombre participants minimum : 1

Nombre participants maximum : ... (connexion individuelle 1 participant par contrat ou convention).