

PROGRAMME

PUBLIC :

- **Les titulaires de la carte professionnelle** mentionnés à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire.
- **Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970** qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau.
- **Les personnes, salariées ou non,** habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.

OBJECTIFS :

- Etre efficace immédiatement
- Travailler davantage en mandat exclusif
- Valoriser l'image du négociateur
- Rassurer ses prospects
- Transformer un client en ambassadeur
- Avoir les bons réflexes côté vendeurs et acquéreurs
- Réaliser plus de ventes

DUREE & DATES :

1 jour soit 7 heures

17 novembre 2020

METHODES PEDAGOGIQUES :

Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques
Exercices pratiques et mise en situation

COÛT :

250 € net / stagiaire

La formation aura lieu sur Brive ou Périgueux sous réserve du nombre minimum et majoritaire de participants

LIEU DE LA FORMATION :

CCI de la Corrèze (Brive)

CCI de la Dordogne (Périgueux)

I - Etre efficace dès le premier rendez-vous

- Importance de se démarquer de la concurrence
- Apporter aux clients une visibilité complète de notre action
- Rassurer par la preuve – comment s'y prendre ?

II - Quelle attitude avoir avec ses clients

- Côté vendeurs
- Côté acquéreurs
- Mieux cerner les besoins par une véritable découverte
- Comment effectuer cette découverte ?

III - Le guide de l'immobilier

- Les mots clés
- Les bons réflexes
- Les outils indispensables
- L'immobilier d'aujourd'hui et de demain
- Stratégie de communication

Contact Secteur Corrèze :

Aurélie CARRIAC
05 55 18 80 05
acarriac@correze.cci.fr

Contact Secteur Dordogne :

Nadia BALLET
05 53 35 80 59
n.ballet@dordogne.cci.fr