

Mieux prospecter et vendre en immobilier

RÉF | 8612

OBJECTIF ET CONTENU

Objectif	Comprendre le rôle de l'entretien commercial dans le cycle de vente; mieux prospecter; préparer et structurer un entretien commercial; élaborer un argumentaire de vente et savoir justifier son prix et son mandat; savoir s'adapter à ses différents profils clients.
Programme	Module 1: Les techniques de prospection et comment préparer et optimiser une visite commerciale Module 2: La prise de contact et les techniques d'argumentation Module 3: Comment traiter les différents types d'objections et les clients difficiles?
Certification(s) visée(s)	Attestation de participation
Type de formation	Alternance PME

ORGANISATION

Durée	8 heures
Horaire	en journée Consultez les dates en ligne
Coût	175 €

CONDITION D'ADMISSION

Prérequis administratifs	Aucun
---------------------------------	-------

Remarques

Public cible : agent immobilier, courtier ou personnel d'une agence immobilière concerné par la prospection et la vente immobilière

EN PRATIQUE

Pour s'informer et postuler

Inscrivez-vous en ligne sur [le site de l'organisme](#)

Pour s'informer uniquement

Vous avez plusieurs possibilités, soit :

- Plus d'infos : contactez le
- Service FC : 02 370 85 12
- Mail : info@efp.be

Organisme

Efp : Formation continue

Rue de Stalle 292b

1180 Uccle

Tél: efp 0800 85 210

<http://www.efp-bxl.be>