

Boostez vos ventes dans l'immobilier!

RÉF | 9031

OBJECTIF ET CONTENU

Objectif

- Rendre sa prospection efficace et développer son portefeuille client - Vendre à des clients difficiles.

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 client difficiles?

Certification(s) visée(s)

Attestation de participation de l'organisme

Type de formation

[Alternance PME](#)

ORGANISATION

Durée

8 heures

Horaire

en journée

Consultez [les dates](#) en ligne

Coût

175€

CONDITION D'ADMISSION

Prérequis administratifs

Connaître

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 :

- Consultez le [site web](#)
- 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>

