



FORMATION en E-LEARNING

Code Vente : HF-F5-EL



“ L’art d’attirer vos prospects et devenir un consultant remarquable ”

Durée : 1 jour (7h)

Prérequis : Aucun

Objectifs :

À l'issue de la formation, le stagiaire aura acquis les compétences suivantes :

- ✓ Les techniques de webmarketing pour attirer sur le web et convertir sur le terrain
- ✓ Construire des tunnels de ventes avec CTA
- ✓ Ecouter le client et analyser sa situation actuelle et celle désirée
- ✓ Clarifier les enjeux, les liens, les processus et les tâches
- ✓ Accompagner et conseiller sans jugement en influençant de façon positive
- ✓ Réaliser par vous-même des missions isolées hors du champ d'application de la loi Hoguet

Public concerné :

- ✓ La formation s'adresse aux professionnels de l'immobilier
- ✓ Les titulaires de la carte T (Transaction des professionnels de l'immobilier)
- ✓ Les personnes qui assurent la direction et/ou la gestion 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.
- ✓ Les étudiants qui souhaitent compléter leur cursus de formation
- ✓ Toute personne en reconversion professionnelle qui souhaite se former à la vente d'offres de services et de conseil en Immobilier

Action de Formation :

Cette formation valide 7h de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016.

Moyens pédagogiques :

- ✓ Animation par le formateur expert Hélène Ferrari
- ✓ Cours projeté sur écran
- ✓ Remise d'un support documentaire
- ✓ Apports théoriques appuyés par des études de cas
- ✓ QCM de fin de formation

PROGRAMME :

- ✓ S'imprégnez de ce qui fait que les gens achètent une offre de service ou de conseil et le vendre
- ✓ Maîtrisez les dix raisons qui poussent le prospect à acheter
- ✓ Construire des tunnels de vente complets
- ✓ Pratiquez les différentes techniques du consultant/coach
- ✓ Calculez pour votre client les économies envisagées
- ✓ Valorisez les résultats apportés au client
- ✓ Dévoilez la valeur perçue par lui

Moyens de suivi de la formation :

- ✓ En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée.
- ✓ Un questionnaire est envoyé trois mois plus tard au stagiaire lui permettant d'évaluer son application pratique.

Pour toute question, n'hésitez pas à nous contacter sur formation@heleneferrari.fr