

C4 - Répondre aux besoins de l'acquéreur

Formation éligible dans le cadre de la Loi ALUR

CONTACT

04 99 43 00 60

formation.cdvolutif@gmail.com

www.cdformation.com

* OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Action commerciale avec l'acquéreur

* PROGRAMME

* STAGES Inter-Entreprises

Budget : 350 € HT
Durée : 7 heures

* Dates et Lieux

Centre d'Agde
A définir
Centre de Béziers
A définir

* Hors Stages

- Programme du mesure
- Budget par personne
- Coût selon le nb de personnes

I Le client acheteur : le cœur de la démarche commerciale

- La recherche de prospects acquéreurs
- La découverte du prospect : pratiquer l'art de l'écoute
- L'analyse financière et fiscale de l'acquéreur

II L'organisation des visites « Utiles »

- Une sélection rigoureuse et stratégique
- Une présentation claire du service proposé
- Une attitude gagnante pendant la visite



REPUBLICQUE FRANÇAISE

PUBLIC

Agents immobiliers
et plus généralement
leurs collaborateurs
Juristes Immobiliers

NIVEAU REQUIS

Aucun

METHODE PEDAGOGIQUE

Pédagogie active et
participative
Alternance d'apports
théoriques et pratiques

CD Formation

166 rue Maurice Béjart - Parc Club de la Devèze - 34500 Béziers - 09.52.47.61.56

3 Impasse de Cordoue - Puits de So - 34300 Agde - 04.99.43.00.60

Déclaration d'activité sous le n° 91 34 07452 34 | Siret n° 521 087 312 00026