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 optimaliser 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

Pour connaître les dernières informations publiées, consultez cette fiche sur Dorifor.be © Bruxelles Formation