

LA COMMUNICATION AVEC LE CLIENT

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Savoir se présenter, accueillir, écouter, accompagner, conseiller.
- Apprendre à se constituer un réseau et un portefeuille clients.
- Savoir inscrire la relation client dans le long terme.

CONTENU DE LA FORMATION

- L'accueil.
- La découverte.
- Le conseil.
- L'accompagnement.
- Le suivi et la relance.
- La fidélisation et la recommandation.

CONDITIONS DE FORMATION

- Groupe de 6 à 15 stagiaires.
- Alternance de formation théorique et de travail en groupes.
- Étude et réalisation de cas pratiques.
- Accompagnement des stagiaires.

PUBLIC CONCERNÉ

- Agents immobiliers (salariés ou indépendants).
- Agents immobiliers (renouvellement de la carte T).
- Étudiants niveau Bac, Bac +2.
- Personnes en reconversion professionnelle.

PRÉ-REQUIS

- Acteur de l'immobilier en activité.



INTER / INTRA SUR MESURE



Durée : 2 jours



Prix : 650 € HT

PROCHAINES DATES

10 - 11 Juin 2021

17 - 18 Novembre 2021

FORMATEUR

Daniel, négociateur VEFA et conseiller en immobilier chez un promoteur immobilier, puis responsable d'agence, pendant 6 ans. Courtier et comparateur en immobilier neuf, conseiller en investissement immobilier. Formateur chez Noschool depuis 5 ans.

LES NOSCHOOL

Prise en charge de vos démarches administratives pour vous permettre une prise en charge sans souci par votre OPCO.

CONTACT, MODALITÉS D'INSCRIPTION :



05 56 49 41 33



conseillers@noschool.fr