

DE LA PROSPECTION À LA PRISE DE MANDAT

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Savoir organiser un plan de prospection.
- Identifier et respecter les étapes.
- Connaître les différents types de mandats.

CONTENU DE LA FORMATION

- Les objectifs et la méthode.
- La prospection immobilière physique et téléphonique.
- La prise de mandat.
- Les étapes, les conseils et astuces.
- Les différents types de mandats.

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.
- Demandeurs d'emploi ou reconversion professionnelle.

PRÉ-REQUIS

- Acteur de l'immobilier en activité.



INTER / INTRA
SUR MESURE



Durée : 2 jours



Prix : 700 € HT

PROCHAINES DATES

14 Avril 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

Une formation assurée par des professionnels, formateurs expérimentés, en lien avec les référentiels métiers.

CONTACT, MODALITÉS D'INSCRIPTION :



05 56 49 41 33



conseillers@noschool.fr