



Réussir une vente : maîtriser les bases pour conclure plus — et mieux

🕒 7 heures 🖥️ Formation distancielle

👥 Toutes personnes issues de l'immobilier

Objectifs pédagogiques

- Réussir ma vente immobilière
- Faire évoluer mes approches, comportements et techniques en m'adaptant aux attentes évolutives des clients
- Appréhender les différents aspects de la prospection

Les + de la formation

- Évaluation formative par l'intermédiaire de QCM (Kahoot)
- Adopter la posture de l'agent immobilier

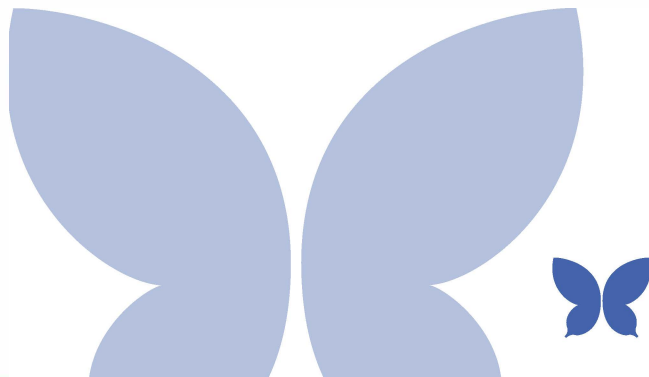
Programme

Matin

- La transaction immobilière de A à Z
- La boîte à outils de l'agent immobilier
- La semaine idéale de l'agent immobilier

Après-midi

- Définition et évolution de la prospection immobilière
- Présentation des modes de prospection
- Travail sur la posture d'écoute et de questionnement



Informations supplémentaires

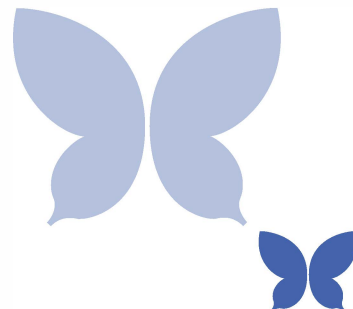
- Pré-requis : Disposer d'une connexion internet et d'une webcam permettant d'assister à la classe virtuelle
- **Contactez le référent handicap pour la faisabilité de votre projet de formation**
hayet.rabhi@freeland-academie.com
- **Lieu** : classe virtuelle, via l'outil de visioconférence ZOOM.
- **Modalités pédagogiques** : travail individuel et interactif (Kahoot, cas pratiques)
- **Modalités d'évaluation** : évaluation formative tout au long de la formation. Questionnaire d'auto-positionnement à l'entrée et à la sortie de la formation. Questionnaire de satisfaction à compléter à la fin de la formation.
- **Horaires** : **De 9h30 à 17h30**
2 pauses matin et après-midi / 1h pour le déjeuner
- **Coût** : **900 euros TTC**

Moyens pédagogiques

- Les méthodes pédagogiques de la Freeland Académie s'appuient sur l'alliance théorie/pratique permettant des mises en situation animées par des formateurs experts dans leur domaine. Les sessions se déroulent en classe virtuelle. Les supports de formation sont mis à disposition des participants via la plateforme d'apprentissage. Cette plateforme qui offre la possibilité de contacter directement l'équipe Freeland Académie.

Moyens techniques

- Ordinateur (PC ou MAC), tablette, connexion internet. Plateforme web sécurisée par identifiant et mot de passe, également compatible sur navigateur mobile (smartphones et tablettes). Le stagiaire doit également disposer d'un e-mail.
- Une assistance technique est à la disposition du stagiaire par téléphone au **01 56 54 82 21** ou par mail formation@freeland.com du lundi au vendredi de 9H à 17H30.



4.6/5 est la note de satisfaction moyenne attribuée par les stagiaires en 2023 pour cette formation