Cohérences
des Projets et des Hommes

V.2021.08

Visite commerciale de logements

Public

Personnel en charge de la commercialisation

Prérequis

Aucun

Durée

2 jours soit 14 heures

Nombre de stagiaires

4 personnes minimum et 12 personnes maximum

Coût pédagogique

Nous consulter

Objectifs pédagogiques

Améliorer ses pratiques pour mieux accueillir dès le premier contact
Accéder à la connaissance du prospect et des produits
Perfectionner ses techniques commerciales et ses comportements relationnels en entretien et en visite commerciale
Elaborer des argumentaires adaptés aux situations rencontrées

Méthodes pédagogiques

Travail individuel et collectif, de réflexion et d'analyse, issu essentiellement de la pratique des participants
Des apports théoriques (concepts, outils techniques et commerciaux) donnés au fur et à mesure de la formation
De nombreux exercices pratiques
Mises en situation de visite de logement sur site
Techniques d'animation dynamiques et ludiques
Un support écrit est remis aux stagiaires

Modalités d'évaluation

Test d'auto-positionnement adressé avant et après la formation
Validation des objectifs pédagogiques par une évaluation de fin de formation
Bilan oral et questionnaire de satisfaction à l'issue de la formation
Attestation de formation et certificat de réalisation individuels délivrés après la formation

Visite commerciale de logements

Contenu

- ✓ Améliorer l'organisation et le déroulement de la visite
- ✓ Améliorer le contact et la relation avec le demandeur / Préparer la visite : le diagnostic
- ✓ Travailler les objections et l'argumentaire pour se mettre en pratique en réalisant des visites sur site
- ✓ Mises en situations : Visites de logements sur site

Indicateurs de résultats

1 groupe en intra en 2025
5 personnes formées
Taux de satisfaction moyen : 98%