

FICHE FORMATION

G1.2 DECOUVERTE VENDEUR

DURÉE EN JOURS : 1

PUBLIC : Conseiller/ère en transaction
Manager d'équipe
Directeur/trice d'agence immobilière

PRÉREQUIS : Avoir une expérience minimum de 3 mois avec les vendeurs et les acquéreurs.

OBJECTIFS : Maîtriser la gestion du temps
Découvrir et savoir utiliser les outils pour gérer son temps
Faire son planning en fonction de ses objectifs de chiffre d'affaires

DÉLAIS ET MODALITÉS (9h-12h / 14h-17h30)

D'ACCÈS : Lieu : salle de formation à l'agence NABACA GRASSE, 129 Route de Cannes,
06130 GRASSE

EFFECTIFS : Entre 4 et 8 apprenants.

TARIFS ET CONTACTS : 350 ht par apprenant.
420 euros TTC

INSCRIPTION : Thomas JOUGLAIN : thomasvarois@gmail.com
Si tu es en situation de handicap, contacte Thomas JOUGLAIN référent
Handicap par mail :thomasvarois@gmail.com ou par téléphone : 0 6 12 29 01 93

MÉTHODES Formation dispensée dans une salle dédiée.
PÉDAGOGIQUES : Documents supports de formation.
Apports théoriques, vidéos, cas pratiques.
Mises en situation, jeux de rôles.
Feedback et brainstorming entre apprenants et avec le formateur.

SUIVI DE L'EXÉCUTION Feuille de présence.

ET MODALITÉS Questionnaire d'auto-évaluation pré-formation.

D'ÉVALUATION DU Questionnaire d'auto-évaluation post formation.

RÉSULTAT Questionnaire d'auto-évaluation 1 mois après la formation.

MATÉRIEL À PRÉVOIR : De quoi prendre des notes, téléphone (pour flasher les QRCODES)

En savoir plus:

Matinée:

- **9h accueil et présentation**
- **9h30 : Quelles sont vos plus-values ?**
- **10h30 : Process pour créer le début du parcours client**
- **Midi 30 : pause**
- **Après midi**
- **14h : Présentation de nos services**
- **15h30 : mise en situation**
- **17h qcm et débriefing**
- **17h30 : fin**