



N A B C U B E

ENFIN TU TE RÉALISES

## FICHE FORMATION

# G1.3 DECOUVERTE ACQUEREUR

**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 :** Créer un parcours client personnalisé  
Comprendre son interlocuteur pour bien concrétiser son projet  
Optimiser ses plus-values pour se différencier

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

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

**EFFECTIFS :** 3 à 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 QR CODES)

## **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 : Parcours complet jusque'au retour agence**
- **15h30 : mise en situation**
- **17h qcm et débriefing**
- **17h30 : fin**