

FICHE FORMATION

G1.6 PRISE D'OFFRE/ PASSAGE D'OFFRE

DURÉE EN JOURS :	1
PUBLIC :	Conseiller/ère en transaction Manager d'équipe Directeur/trice d'agence immobilière
PRÉREQUIS :	Aucun
OBJECTIFS :	Gérer les différents profils acquéreurs (A, B, C). Identifier et sacraliser les différentes étapes menant jusqu'à la signature d'une lettre d'intention d'achat. Maîtriser les méthodes permettant de cibler les besoins de l'acquéreur. Établir une sélection de biens pertinente. Développer sa créativité lors des visites.
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 :	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'évaluation post formation.
RÉSULTAT	Questionnaire d'évaluation 1 mois après la formation.
MATÉRIEL À PRÉVOIR :	De quoi prendre des notes, téléphone (pour flasher QRCODES)

En savoir plus:

Matinée:

- **9h accueil et présentation**
- **9h30 : Comment créer l'unité de lieux , de temps et de circonstances**
- **10h30 : le début du parcours client**
- **Midi 30 : pause**
- **Après midi**
- **14h : Parcours complet jusqu'au retour agence: Closing**
- **15h30 : mise en situation**
- **17h qcm et débriefing**
- **17h30 : fin**