



N A B C U B E

ENFIN TU TE RÉALISES

FICHE FORMATION

G3.26 NEGOCIATEUR D'ELITE

DURÉE EN JOURS : 3

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

PRÉREQUIS : Avoir une expérience minimum de 12 mois avec les vendeurs et les acquéreurs.

OBJECTIFS : Maîtriser la gestion du temps / aux prospects et clients
Créer un parcours découverte prospect personnalisé
Closer dans les meilleures conditions en maîtrisant le concept « lieu, temps et circonstances »
Faire de ses clients des ambassadeurs fidèles

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 : 1050 euros ht par apprenant.
1260 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:

JOUR 1

Matinée:

- **9h accueil et présentation**
- **9h30 : Quelles sont vos plus-values ?**
- **10h30 : celles qui vous manquent**
- **Midi 30 : pause**
- **Après midi**
- **14h : créer un process pour le début du parcours client vendeur**
- **17h qcm et débriefing**
- **17h30 : fin**

Jour 2 :

- **9h accueil et présentation**
- **9h30 : finalisation du process vendeur**
- **10h30 : travailler sa présentation**
- **Midi 30 : pause**
- **Après midi**
- **14h : mise en situation**
- **17h : débriefing**
- **17h30 : qcm**

Jour 3

- **9h accueil et présentation**
- **9h30 : Créer le process acquéreur**
- **10h30 : organisation visite**
- **Midi 30 : pause**
- **Après midi**
- **14h : mise en situation**
- **17h : débriefing**
- **17h30 : qcm**