

Performer dans son domaine commercial: méthode des "4T immo"

Objectif de formation

Mettre en œuvre les outils d'une organisation commerciale efficace Comprendre les principes des "4T Immo"

Programme

Présentation des 3 piliers indispensables à une bonne activité commerciale en immobilier

- Organisation de l'activité commerciale via 4 supports indissociables
- Le Concept globale des « 4T IMMO »
- Le plan d'action commercial

L'importance du rôle des uns et des autres et l'optimisation utile du reporting via

Les 4 T en détail

Individu: « Les facteurs de la réussite en immobilier» Equipe / Management : « un collectif qui performe » Déontologie du professionnel de l'immobilier

Infos pratiques

Type de formation

Formation continue



Public cible

Toute personne travaillant dans le domaine de l'immobilier



Durée

2 Jours dont 14 Heures en centre



Tarif(s) net de taxe

740 € par stagiaire



Adresse

Brest - CIEL BRETAGNE Rue du Gué Fleuri, B.P 35,

29480 Le Relecq Kerhuon

https://www.cci-formationbretagne.fr/finistere

Les conditions d'admission

Prérequis

Aucun pré-requis

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Professionnaliser, structurer, optimiser et animer l'approche commerciale individuelle et collective dans une ambiance constructive et dynamique.

PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

Dans le cadre de notre process qualité, évaluation systématique des éléments acquis en cours de formation : cas pratique et/ou quizz appliqués / et/ou travaux de sous-groupes ou individuels évalués par les intervenants.

Modalités pédagogiques

Formation dynamique et participative : apports méthodologiques suivis de nombreux cas pratiques. A partir de situations concrètes études de cas et exercices.

Les sessions

Le Relecq Kerhuon

Nous contacter

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contacts



CREIGNOU Julien



