

C8 - Les Objections Clients

Formation éligible dans le cadre de la Loi ALUR

CONTACT

04 99 43 00 60

formation.cdvolutif@gmail.com

www.cdformation.com

* STAGES Inter-Entreprises

Budget :

Durée :

Variable selon le niveau initial

* Dates et Lieux

Centre d'Agde

A définir

Centre de Béziers

A définir

Entrée / Sortie permanente

* OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Savoir anticiper et traiter efficacement les objections clients
- Instaurer confiance et professionnalisme

* PROGRAMME

I L'Etude et l'analyse des « socio styles »

- Les différents styles de psycho-comportements
- Comment identifier les besoins en fonction des « sociostyles »
- Maîtriser une communication adaptée aux profits

II Gagner la confiance des clients

- Pratiquer l'écoute active
- Découvrir les « freins » : éléments émotionnels et éléments factuels
- Savoir proposer une solution, s'entraîner à la Méthode CRAC
- Engager le client à l'action

PUBLIC

Agents immobiliers
et plus généralement
leurs collaborateurs
Juristes Immobiliers

NIVEAU REQUIS

Aucun

METHODE PEDAGOGIQUE

Pédagogie active et
participative
Alternance d'apports
théoriques et pratiques

CD Formation

166 rue Maurice Béjart - Parc Club de la Devèze - 34500 Béziers - 09.52.47.61.56

3 Impasse de Cordoue - Puits de So - 34300 Agde - 04.99.43.00.60

Déclaration d'activité sous le n° 91 34 07452 34 | Siret n° 521 087 312 00026