

FORMATIONS COMPLEMENTAIRES :

La Prospection téléphonique Prise de mandats → Objectif pédagogique

- Organiser son action de prospection téléphonique.
- Qualifier ses prospects.
- Obtenir le rendez-vous.
- Savoir rebondir sur les refus.
- maîtriser l'outil téléphone afin d'en faire un instrument régulier et performant de communication commerciale
- maîtriser des outils pour prendre des RDV
- Décrocher plus de rendez-vous par téléphone pour la prise de mandats

Pré requis : Néant

Durée 7 h

La gestion du temps → Objectif pédagogique : Apprendre à s'organiser, gérer et optimiser ses journées, être plus efficace et productif

Pré requis : Néant

Durée 7 h

La Formation Photographique → Objectif pédagogique : Maitriser et améliorer la prise de vue et se familiariser avec les appareils photos numériques, réaliser de plus belles photos pour nous aider à vendre mieux

Pré requis : Néant

Durée de 7 h 14 H selon les modules choisis.

Les fonds de Commerces → Objectif pédagogique : évaluation, Méthode Lefebvre, cessions de parts...

Pré requis : Toute personne ayant une formation de base en immobilier ou ayant suivi les 4 jours du module d'intégration.

Durée de 7 h à 14h selon les modules choisis et niveau des candidats.

Le Viager → Objectif pédagogique : S'initier et comprendre les méthodes de la a vente en viager.

Pré requis : Toute personne ayant une formation de base en immobilier ou ayant suivi les 4 jours du module d'intégration. Durée 7 h

La Fiscalité Immobilière → Objectif pédagogique Maîtriser les contraintes et les avantages de la fiscalité immobilière

Pré requis : Toute personne ayant une formation de base en immobilier ou ayant suivi les 4 jours du module d'intégration. durée 2 jours 14 h (module disponible courant 2017)

Formations à la demande nous consulter TEL 06 47 81 51 16

N° de déclaration de prestataire de formation 76 -34-09277-34

Email : c.f.r.i.formationrecrutement@gmail.com site <https://www.centre-formation-recrutement-immo.com/>