

LA RELATION CLIENT : UN ENJEU CLE



PUBLIC VISE

- Professionnels de l'immobilier en Transaction
- Pas de durée ni d'expérience professionnelle requise
- Pas de prérequis scolaire ou universitaire

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Maîtriser les points essentiels de la relation client
- Savoir négocier et citer les points clés de la fidélisation
- Connaître les étapes d'une vente

DUREE DE LA FORMATION

- 14h
- L'apprenant est libre de s'organiser pour se connecter quand il le souhaite
- Connexion illimitée

CONTENU : DEONTOLOGIE

- Le code de déontologie
- La lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme
- La discrimination
- Le secret professionnel
- Les obligations formatives et administratives
- Le conflit d'intérêt
- La concurrence saine et loyale



SANCTION + EVALUATION

- QCM intermédiaire et final
- Encadrement pédagogique (Julien TABORE - Master en Droit privé)
- Encadrement technique (Médéric ADAM - école de graphisme et d'informatique)



MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES

- Le cours est présenté sous forme de vidéo, power point animé, word
- Il est hébergé sur la plateforme réalisée par OORIKAS
- L'apprenant doit à sa disposition un poste de travail informatique + connexion internet



CONTENU : LA RELATION CLIENT UN ENJEU CLE

- La relation client
- La négociation
- Les étapes de la vente
- La fidélisation
- La Force du Tao et du Zen dans la négociation d'affaire



CONTACT



maformationimmo@gmail.com



02 30 02 03 21

OORIKAS - 17 rue notre dame 06400



Cannes

SIRET 815 305 792 00021