Organisme de formation : AM&JT, siège social 16 esplanade du champ de mars 35000 Rennes
RCS de Rennes sous le SIRET n° 834 595 126 00014 – représentée par : M. Adam & M. Tabore
numéro d'enregistrement 53351021735, Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

L'écoute active : mieux écouter ses clients pour conclure plus facilement

Public visé

Agents Immobiliers

Agents commerciaux en immobiliers

Formation à destination des professionnels de l'immobilier

Objectifs de la formation

Savoir ce qu'est l'écoute active

Connaître les techniques d'écoute active

Comprendre la dimension émotionnelle de la vente

Contenu de la formation

Qu'est-ce que l'écoute active ?

Pourquoi est-il essentiel de laisser ses clients s'exprimer ?

Techniques concrètes d'écoute active

Moyens et méthodes pédagogiques

Avoir un accès internet et un ordinateur, une tablette ou un smartphone (FOAD)

Contenus vidéo et textes à visionner, fiches à télécharger

Assistance technico-pédagogique 7j/7 9h-19h Formations accessibles aux personnes atteintes d'un handicap auditif, moteur ou cognitif.

Modalités de suivi

Assistance technico-pédagogique 7j/7 9h-19h par chat, téléphone ou email

Encadrement pédagogique assuré par Julien TABORE, master en droit privé et son équipe

Suivi technique assuré par Médéric ADAM, informaticien

Évaluation – Sanction - Durée

QCM final (obtenir un score supérieur à 80%) durée qcm environ 30 min.

Délivrance d'une attestation après 1 heure, validation des modules et l'obtention du QCM final

Durée de la formation : 1 heure prévue minimum (au rythme de l'apprenant)