Immobilier | 1h | Carte T/G/S

OPTIMISATION DE LA RELATION CLIENT

FORMATION ALUR 1H

Objectifs de la formation

- **Création de modèles d'emails et de messages de suivi.**
- **Réponses aux questions fréquentes des clients.**
- **Qualification des prospects et personnalisation des offres.**
- **Identifier les points de vigilance propres au sujet.**

Durée de la formation

1 heure, évaluation comprise.

Moyens techniques

Assistance technique et pédagogique : aide@amjt.fr. Encadrement assuré par Julien Tabore et son équipe.

Accès technique

Formation 100 % en ligne, accessible 24 h/24 et 7 j/7, à votre rythme, via la plateforme e-learning.

Moyens pédagogiques & évaluation

Ressources pédagogiques en ligne et progression par séquences. QCM final de 5 questions. Seuil de réussite : 80 %.

Public concerné

Agents immobiliers, agents commerciaux indépendants et collaborateurs d'agence.

Prérequis

Exercer dans l'immobilier, disposer d'un accès Internet et maîtriser les usages numériques courants.

Pour tout besoin lié à un handicap, contactez-nous afin d'étudier l'adaptation de votre parcours.

ma formation IMMO
maformationimmo.fr

Contenu de la formation en ligne

- Personnaliser les emails, SMS et messages clients
- Répondre aux demandes récurrentes avec l'IA
- Analyser les besoins et qualifier les contacts
- Formuler des recommandations adaptées
- Cas pratique : quartier, bien et argumentaire client
- QCM final de 5 questions - seuil de réussite : 80 %.

Mise à jour novembre 2026



Responsable pédagogique de la formation

Formateur - Enseignant - Juriste

Julien Tabore, responsable pédagogique et formateur, spécialisé en droit, fiscalité et immobilier. Titulaire d'un Master 2 et de deux Masters 1.

aide@amjt.fr

AM&JT; SAS - MaFormationImmo.fr
Château de la Roquette, Lapanouse
12150 Sévérac-d'Aveyron - SIRET 83459512600030