

Quality Start up*

Durée: 5 jours — Horaire: tous les jours de 9.00 à 17.00 heures

Le cours Quality Start up a été développé spécialement pour les vendeurs en immobilier. Le contenu et la méthode sont adaptés aux exigences particulières des transactions par des professionnels de l'immobilier. L'accent du séminaire est particulièrement mis sur les domaines de la recherche de clients, leur qualification, la présentation, la technique de conclusion et l'organisation du travail. Ceci est toujours dans le but de servir la clientèle RE/MAX en offrant des prestations de très haute qualité, d'obtenir la satisfaction maximale du client, ainsi que d'optimiser votre succès personnel.

Contenu du séminaire

Quelles sont les questions auxquelles vous recevrez des réponses durant cette formation :

Trouver des acheteurs et engager les clients

Comment et où trouver de nouveaux clients ? Comment est-ce que vos clients et clientes peuvent bénéficier des avantages de RE/MAX ? Comment construire une relation de confiance avec votre clientèle ? Comment réussir à générer de nouveaux clients par recommandation ? Que procure un « Système de follow-up » correspondant aux besoins de vos clients ? Comment présenter un produit complexe ? Que vendre et pourquoi les clients achètent-ils ? Comment qualifier un client potentiel ? Pourquoi la qualification du client est-elle importante ?

Entretien de vente et présentation

Comment faire une présentation de manière professionnelle ? Comment garder le contrôle durant une présentation ? Quelles sont les objections typiques des clients ? Quelles sont les réponses appropriées à leurs objections ? Comment accompagner les clients pas à pas dès leur manifestation d'intérêt à la conclusion de la vente ?

Organisation et emploi du temps

Comment fixer vos objectifs de développement ? Comment organiser et planifier plus efficacement vos journées de travail ? Comment organiser votre temps libre tout en assurant un suivi soigné et étroit de la clientèle ?

A quels participants/participant.es est destiné ce cours

A tous les courtiers et courtières RE/MAX débutants. Egalement à tous les vendeurs immobiliers qui désirent apprendre comment avoir un meilleur suivi de leurs prestations, optimiser leur emploi du temps et améliorer leurs résultats. De même qu'à tous les Broker/Owner ainsi qu'aux cadres supérieurs et à leurs collaborateurs.

* Ce cours est réservé aux collaborateurs et collaboratrices RE/MAX.