

« Devenez un conseiller immobilier performeur ! »

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Connaître la terminologie générale du bâtiment

Comprendre et savoir identifier les désordres principaux du bâtiment

Savoir comment défendre vos Intérêts et sauvegarder vos honoraires

Acquérir le sens de la répartition commerciale

Assurer un meilleur suivi et générer du chiffre d'affaires additionnel grâce au CRM

Décoder la communication non verbale, analyser le fonctionnement du cerveau et votre « MOI »

LIEU

A distance

CIBLE

Les conseillers Keymex

DURÉE

14 heures

PRIX

290€ TTC
finançable par l'Agefice

Dates 2nd semestre 2022

23 novembre et 01 décembre

PRÉREQUIS

Avoir suivi le PIK Agent

PROGRAMME

- Les bases de la terminologie du bâtiment : Les études de sols, les fondations, le béton, les planchers et dallages, le vide sanitaire, les supports de balcons, les revêtements de sol, les toitures, les charpentes, lucarnes, les évacuations d'eaux pluviales, les architectures des années 30 à 2000, etc...
- Les bases de la pathologie du bâtiment : la norme des fissures, reconnaître les dangers des fissures, les causes d'une fissure structurelle, les tassements de sol
- Le traitement des objections : les différents types d'objections, savoir comment y répondre
- La culture de l'exclusivité
- AC3
- Le langage corporel et le cerveau : Les grands principes du décodage corporel, la tête, les épaules et bras et les jambes, le cerveau

