

Programme de formation détaillé

Approche commerciale en gestion de patrimoine – SUACGEP

Code produit : SUACGEP

Domaine : Immobilier

Tarif : 500 € HT

Niveau : Initiation

Modalité : E-learning

Durée : 14.00 heures

Public :

Ce parcours de formation est principalement destiné aux Conseillers en gestion de patrimoine et Agents ou négociateurs immobiliers désireux de satisfaire à leur obligation de formation continue annuelle.

Prérequis :

Aucun

Objectif

- Connaitre les techniques de communication de l'analyse transactionnelle et de la PNL
- Acquérir une méthode afin réunir les éléments nécessaires à l'entretien patrimonial
- Adapter sa communication au profil comportement du client
- Mettre en œuvre une méthode structurée de récolte des informations en vue de réaliser ultérieurement un bilan patrimonial

Programme de la formation

Première Partie Savoir Communiquer « analyse transactionnelle et PNL»

Chapitre 1. L'analyse transactionnelle

- Présentation, méthodologie
- Les différents états du moi
- les transactions entre les personnes (de la théorie à la pratique)

Chapitre 2. La programmation neuro linguistique (PNL)

- Le questionnement
- Les filtres sensoriels
- Les filtres socioculturels et personnels

Chapitre 3. Synthèse

- Ecouter et questionner
- Ecoute, empathie et flexibilité

Deuxième Partie – Du Bilan Patrimonial à l'Acte de Vente

Chapitre 1. Le bilan patrimonial

- ○ Le recensement des informations

– Les informations à caractère personnel

– Une confiance indispensable

Chapitre 2. La méthode

- Le déroulement de l'entretien
- La technique de l'intervention d'appui
- Le traitement des objections
- La conclusion de l'entretien

Troisième Partie – Un véritable outil destiné à la prise de rendez-vous : le téléphone

- Introduction
- L'attitude au téléphone
- La trame
- Les objections

Une assistance technique et pédagogique de l'apprenant est assurée tout au long de la formation via une adresse mail (formateur@af2a.com) permettant de contacter soit le service en charge des aspects techniques et logistiques, soit un formateur expert du domaine abordé, avec une réponse dans les 48 heures.

Moyens d'évaluation

- Questionnaire initial d'évaluation des besoins du stagiaire
- Évaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Évaluation de la satisfaction à chaud
- Évaluation de la satisfaction à froid

Méthodes pédagogiques

- Formation dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques, ainsi que des exercices d'accompagnement
- Documentation téléchargeable

Délais et modalités d'accès

- Accès au module de formation en ligne sur la plateforme d'apprentissage SumatrabyAF2A 24h après règlement
- Formation disponible 7jours/7, 24h/24 via une connexion Internet haut débit, pendant toute la durée de mise à disposition prévue