



RENTREE DESMANDATS : TECHNIQUES DE PROSPECTION ET DE NEGOCIATION

Objectif : Comment rentrer de bons mandats et développer ses ventes

Durée : 1 jour

Public : Négociateurs immobiliers

- 1 – Les objectifs de la prospection
- 2 – Inventaire des méthodes de prospection
- 3 – L'organisation de la prospection pour rentrer des mandats
 - Déterminer « sa zone »
 - Le marché potentiel
 - Gestion de son temps de prospection.
- 4 – Négocier avec les vendeurs et acheteurs
 - traitement des objections
 - préparation de la rencontre
 - comprendre les motivations du client