

LES 20 TRUCS ET ASTUCES POUR AUGMENTER SA RÉMUNÉRATION

[Conférences Découvertes](#)

[Voir agenda des conférences](#)

[Prochaine sessions en résidentiel](#)

[Voir agenda des formations](#)

Durée : 1 jour ou 7 heures

Tarifs de base 550€ / 490€ avec

Animation : Jocelyne Jeulin

LES ACTIONS DE RÉFÉRENCE POUR ÊTRE UN EXCELLENT NÉGOCIATEUR

Rien de tel que l'expérience pour avoir les bons automatismes

Vous ferez de votre mieux avec des outils testés et approuvés

Comment des trucs et astuces vont vous aider tous les jours dans votre métier

Faire confiance à ses pairs

Pour devenir les meilleurs

Trouvez tous les conseils dont vous aurez besoin.

Repartez avec une valise pleine de trucs et astuces

nous survolerons toutes les étapes de votre vie professionnelle

CT

BLOG

OBJECTIFS

Vous Voulez

- Valider, Les 15 astuces du pro de la négo
- Comment et où trouver des prescripteurs ?
- Se poser les bonnes questions pour bien négocier
- Eviter, Les 5 erreurs dans la prise des photos
- Intégrer, Les 6 conseils de Home staging
- Trouver le bon acquéreur pour chaque bien ou produit ?
- Savoir valoriser un produit de prestige

POUR QUI

Négociateurs en transaction Immobilière, managers d'équipe de vendeurs, directeurs des ventes

PROGRAMME

Explication des Astuces avec exemple et partage d'expérience
Ce qu'il faut savoir pour bien négocier,
Maîtriser les relations d'intermédiation
Le Home staging
La maîtrise de la prise de photo
Mieux gérer votre temps et améliorer votre productivité

MÉTHODES

Expérimentation en groupe, exercices individuels et en sous groupes, partage d'expériences, jeux de rôles apport théoriques, validation pratique.

REMARQUES

L'approche étant très participative, elle requiert un accord à se prêter à des exercices impliquants
Les exercices pourront être filmés après accord des participants pour servir de support au groupe