

## La recommandation

**DURÉE :**

- 1 Jour – 7h.

**PRÉ-REQUIS :**

- Aucun

**OBJECTIFS :**

- Développer son portefeuille clients grâce à la recommandation
- Contenu de la formation

**PUBLIC :**

- Directeur d'agence, commerciaux, assistant(e) commercial

**METHODES PEDAGOGIQUES :**

- Réflexions de groupe et apports théoriques du formateur
- Travail d'échange avec les participants sous la forme de brainstorming
- Auto diagnostic du stagiaire : Bilan des points forts et repérage des points faibles.
- Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle
- Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluations, des mises en situation et des jeux pédagogiques.

Ackware  
Centre de formation  
Informatique - Développement Personnel - Santé



**ACKWARE** VOUS ACCOMPAGNE DANS TOUS VOS  
PROJETS DE FORMATION ET VOUS APPORTE SON EXPERTISE  
POUR VOTRE TOTALE SATISFACTION



## La recommandation

### 1ère Partie : Point sur la déontologie des professionnels de l'immobilier

#### Loi Hoguet

- Les règles liées au métier d'agent immobilier
- L'extension des activités soumises à la loi
- Les formalités obligatoires

#### Les obligations liées à l'exercice de l'activité

- Tenue des registres obligatoires
- Carnet de reçu
- Etat spécial

#### Les mandats de vente : quelle précaution prendre

#### Le bon de visite : quand et pourquoi l'utiliser

### 2ème partie : La recommandation

#### Définition et objectif de la recommandation

#### Avantages de la recommandation pour conquérir de nouveaux clients

#### Méthode de recommandation

#### Traitement des objections