

# QU'EST-CE QUE LA VENTE INTERACTIVE ?

Intervenant : **Baptiste DUNY**

Durée : **2 HEURES**

## / Objectif :

Aider les professionnels de l'immobilier à comprendre les principes de la vente interactive, à l'intégrer dans leur stratégie commerciale et à l'utiliser pour capter des mandats exclusifs, optimiser les prix de vente et dynamiser leurs transactions.

## / Programme :

1. Le concept
2. Les avantages
3. Les cas d'usage
4. Stratégie et discours
5. Les étapes
6. Conclusion

## / Moyens pédagogiques

Plateforme de e-learning type Moodle

Vidéos pré-enregistrées pour chaque thème

QCM / Quizz

Travaux pratiques

Validation des acquis à chaque étape

Tests de contrôle des connaissances en début et fin de formation

## / Public concerné

Les professionnels de l'immobilier

## / Pré-requis

Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette et d'une connexion internet.

Niveau de connaissance préalable nécessaire : Aucun



## / Organisme certifié

**Qualiopi**   
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :  
ACTIONS DE FORMATIONS

## / Contact

Email : [akademie@la-boite-immo.com](mailto:akademie@la-boite-immo.com)

Tél. : 04 94 35 43 54

*Un besoin spécifique lié à un handicap ?*

Contactez *Philippe Garcia*,  
référent handicap, au 04 94 354 354

DOCUMENT CRÉÉ LE 12 JUILLET 2022

SAS au capital de 1 009 950 € | Siren  
509 551 339 R.C.S TOULON | APE 6201 Z  
TVA Intracom : FR86509551339  
N° de déclaration d'activité formation  
93830559483 auprès du préfet de région PACA