

FORMATION

La méthode DISC - Décodez vos clients, décuplez vos résultats

INTERVENANT : **Emmanuelle CAMPO**

DURÉE : **2h**

/ OBJECTIF :

Comprendre les profils comportementaux DISC pour mieux communiquer avec ses clients, lever les freins et s'adapter efficacement en situation de vente.

/ PROGRAMME :

1. Décoder les profils DISC
2. Convaincre un vendeur selon son profil
3. Le DISC appliqué à l'acquéreur
4. Gérer les tensions avec la méthode DISC
5. Le DISC dans chaque étape de la vente



/ 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

FR RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

/ CONTACT

Email : academy@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 14 OCTOBRE 2021

SAS au capital de 1 009 950 € | Siren
509 551 339 R.C.S TOULON | APE 6201 Z
TVA Intracom : FR86509551339