

FORMATION : RENFORCER SON EFFICACITE COMMERCIALE

SF-F1255-3ème-éd-avr2026

Objectifs

- Optimiser son organisation.
- Améliorer sa communication.
- Se préparer aux situations déstabilisantes et garder un mental « d'acier ».
- Gagner en confiance dans ses relations clients et partenaires
- Être plus efficace pour valoriser son offre
- Promouvoir son entreprise
- Négocier et vendre, en particulier pour des prestations de services.

A l'issue de cette formation, vous serez en mesure d'améliorer concrètement vos résultats commerciaux par l'utilisation de méthodes et d'outils pratiques

Les taux de 2025 :

Taux de satisfaction : 89% de satisfaction globale à la formation

Taux de recommandation : 100% des stagiaires ayant suivi la formation nous recommandent

Public Visé

Diagnostiqueurs immobiliers, métiers de l'immobilier et de l'expertise bâtiment, personnes en reconversion professionnelle

Durée

7.00 Heures

1 Jour

Pré Requis

Savoir lire et écrire en langue française

Parcours pédagogique

Le secteur du Diagnostic Immobilier

- Quelques chiffres et tendances
- Profil personnel du diagnostiqueur
- Modèles d'exercice de la profession
- Les acteurs autour du Diagnostiqueur

Diagnostics Complémentaires

- Exercice du métier
- Le Démarrage
- Questions initiales
- Plan à dérouler
- Le Travail au quotidien

Cas pratiques – Mises en situation

- Présentation de votre projet
- Planification et exécution des tâches à réaliser
- Entretiens

Outils

- Business Plan
- Calculateur pour liste de prix
- Le guide du créateur d'entreprise

NB : Susceptible d'être modifié en fonction des évolutions du métier.

Méthodes et moyens pédagogiques

MOYENS :

Ressources pédagogiques téléchargeables, diaporama interactif, mise en situation pratique, jeux de rôle, matériel de diffusion simultanée en direct via un système de visioconférence haute qualité

MÉTHODES :

Active, participative et démonstrative

MODALITÉS :

- Format de formation au choix :
 - Visio (connexion internet indispensable - PC ou tablette équipé d'un micro et d'une caméra)
 - Présentiel dans notre centre d'Ile de France (78 - Les Alluets le Roi)
- Point en amont de la formation avec restitution du besoin
- Point en fin de journée de formation, recueil des impressions, régulation de l'évolution pédagogique
- Evaluation à chaud de satisfaction en fin de formation.

Informations modalités et délais d'inscription

DATE :

Nous consulter ou sur <https://www.sonelo.com/>

LIEUX :

Site de formation : les-Alluets-le-Roi (78)

MODALITÉS ET DÉLAIS D'INSCRIPTION :

Si prise en charge directe : bulletin d'inscription signé 15 jours avant la formation (paiement avec retour de la convention signée)

Si prise en charge par organisme financeur : enoi du dossier de financement à compléter de 15 jours à 3 mois avant la formation selon le financeur (accord de prise en charge 7 jours avant le début de formation)

Envoi des documents par mail à contact@sonelo.fr ou courrier à SONELO 2 rue traversière 78580 LES ALLUETS LE ROI

Objectifs pédagogiques

Promouvoir son entreprise en optimisant son organisation, et en améliorant sa communication, gagner en efficacité pour valoriser son offre, négocier et vendre des prestations de service et se préparer aux situations destabilisantes.

Qualification Intervenant(e)(s)

Equipe technique SONELO et/ou partenaires référencés

Méthodes et modalités d'évaluation

Evaluation des acquis par un QCM.

Note minimale : 10/20 pour validation de la formation

Modalités d'Accessibilité

Nous contacter préalablement pour les personnes en situation de handicap

€ Tarifs (net de taxes)

Inter (Par Stagiaire) : **250.00 €**

Intra (Par Jour) : **Nous consulter**

Effectif

De 5 à 17 Personnes



Contactez-nous !

SONELO Formation
Tel : 01.39.75.36.96
Mail : contact@sonelo.fr

Assistance technique et pédagogique
Tél. : 01.39.75.36.96
(assistante de formation)