

LA VISITE VIRTUELLE 3D

Immobilier

DURÉE

14 heures soit 2 jours

TARIFS

Inter entreprises : 450€ net de TVA
Intra entreprises : nous contacter

PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

Partenaires



Objectifs

Connaître les avantages concurrentiels de la visite virtuelle 3D, maîtriser l'outil de la visite virtuelle 3D en tant que puissant outil marketing.

Vendre un bien plus rapidement au meilleur prix, mieux capter les acheteurs potentiels hors territoire ainsi que la clientèle étrangère.

Programme

JOUR 1

- L'intérêt de la visite virtuelle
- Comment s'assurer plus de prospects
- Maîtriser l'outil
- Les règles d'utilisation : les angles de vue...
- La valeur rajoutée à un mandat : visite qualifiée et pré-validée.
- Se démarquer des concurrents

JOUR 2

- Maîtriser le logiciel
- Utiliser les plans
- Maîtriser la diffusion, augmenter le nombre de contact.
- Renseigner les clients, apporter un vrai service qui présélectionnera des visites qualifiées pour gagner du temps et en faire gagner.
- Les méthodes de commercialisation

Moyens et méthodes pédagogiques

- Apports théoriques, cas pratiques
- Démarches déductives et inductives
- Mises en situations
- Individualisation de la formation

Evaluation

- Évaluations modulaires
- Attestation de formation