



Profiter de la reprise du marché pour se différencier, de la relation client à l'IA

14H de formation

Edition 2025

Formation par
André Conesa

www.tco.fr

PROGRAMME

4 modules de 3H30

Mieux se connaître pour mieux comprendre son client

- a. Connaître sa personnalité
- b. Savoir s'adresser aux différents profils clients
- c. Détecter les attentes et motivations de ses clients

La création de valeur dans la relation client

- a. Savoir différencier son offre commerciale
- b. Savoir négocier en milieu concurrentiel
- c. l'approche client motivationnelle

Savoir animer son réseau pour développer une prospection différenciante

- a. Savoir identifier son réseau
- b. Les outils d'animation différenciants
- c. Exemples concrets applicables immédiatement

L'IA au service des agents immobiliers : exemples d'application

- a. L'IA et la prospection
- b. L'IA et l'estimation des biens
- c. L'IA et le home staging