

COMMERCIËLE TRAINING: INKOOP EN VERKOOP IN DE VASTGOED

MAAK HET VERSCHIL MET JE CONCULLEGA'S, BEDIEN JE 'KLANTEN' OP HUN WENKEN, EN HAAL BETERE RESULTATEN.

📅 Startdatum niet gekend

📍 Nog niet gekend

🕒 Nog niet gekend

€ Nog niet gekend

KMO-portefeuille

Omschrijving

Wat kent men na het volgen van deze opleiding?

Na deze opleiding heb je vaardigheden aangeleerd die je helpen bij de verkoop en inkoop van vastgoed, het inzicht in klantenprofiel, en die je beter resultaat helpen boeken.

Omschrijving

In een markt waar harde concurrentie heerst, komt het er op aan je te onderscheiden van jouw concurrent. Hoe kun je dit doen, ontdek jouw troeven, ontdek jouw klant.

De **vastgoedmarkt** is al jaren gekend omwille van de bikkelharte concurrentie. Toegegeven, er zijn heel wat makelaars, en het komt erop aan om te kunnen uitsteken boven de rest, om zich te onderscheiden van de middelmaat.

Ook op vlak van **vastgoedinkoop** is optimaal resultaat van groot belang. De medewerkers die nu de baan opgaan moeten mensen overtuigen hun woning te verkopen via dat specifiek kantoor. Wat maakt hen dan zoveel beter? Wat is hun voordeel?

Vastgoedinkopers hebben soms de ondankbare taak om op deze en nog vele andere vragen te moeten antwoorden.

Daarnaast is ook inzake **verkoop van vastgoed** een goede aanpak de sleutel tot succes. Afhankelijk van de soort klant, de korte- of lange termijnrelatie, etc. kun je het verkoopsgesprek sturen en het beste resultaat behalen.

Met een krachtige en heel doelgerichte vorming kunnen verantwoordelijken voor vastgoedinkoop of -verkoop deze problemen veel beter het hoofd bieden. Syntra West ontwikkelde deze training, speciaal op maat van de medewerkers in de vastgoedkantoren die verantwoordelijk zijn voor de uitbouw van de klantenportefeuille.

Voor wie is deze opleiding bestemd?

Deze opleiding is gericht naar o.a. vastgoedmakelaars, medewerkers in vastgoedkantoren en medewerkers bij vastgoedpromotoren.

Voorkennis

Je hebt praktijkkennis van het verloop van een vastgoed inkoop of verkoop.

Hoe ziet het programma van deze opleiding eruit?

Aspecten die meespelen om de commerciële resultaten te verhogen:

- Commerciële aanpak bij inkoop, tips en advies
- Meerwaardes creëren
- Zich onderscheiden door commerciële alertheid
- Klantenbinding en nazorg
- Klantvriendelijkheid: wat en hoe?

- Efficiënte communicatietechnieken
- Het empathische vermogen vergroten
- Teleprospectie en televerkoop
- Het psychologische aankoopproces van elke klant + klantentypologieën
- Brochures meegeven en ombuigen tot actieverkoop
- Professioneler verkopen en inkopen: vragen stellen, argumenteren, afsluiten
- *Beïnvloedingstechnieken en technieken en trics voor 'moeilijke klanten'*

Bijkomende info

Deze opleiding is erkend voor **permanente vorming**: 3u BIV