



###USER_title### ###USER_name###

Si cette Newsletter n'apparaît pas correctement, veuillez [cliquer ici](#).

Accueil et qualité de service

L'immobilier est un métier de service. A l'heure du numérique et des nouvelles technologies, les entreprises n'ont plus qu'un seul élément qui fera toute la différence avec leurs concurrents: le facteur humain. C'est par la qualité de ses services et la gestion des contacts avec ses clients et prospects qu'une entreprise va susciter leur intérêt et, bien plus important encore, les fidéliser.

L'objectif de cette formation est de fournir aux participants des outils pour gérer efficacement et qualitativement tout échange - par téléphone, en face à face ou par écrit - notamment les contacts difficiles tels que les réclamations ou l'agressivité, dans une optique de satisfaction client. **Faire de chaque échange, en toutes circonstances, un moment de service.**



[Programme détaillé](#)

Les brefs apports théoriques seront immédiatement mis en pratique au travers d'exercices individuels et collectifs, d'analyses d'échanges, de jeux de rôles et de débriefings.

Cette formation s'adresse à tous les professionnels de l'immobilier fréquemment en contact avec des clients, des partenaires ou des prestataires et qui reflètent la qualité de service de leur entreprise.

Deux sessions sont programmées en 2018, en avril et en septembre. Les places sont limitées, les inscriptions sont prises en compte par ordre d'arrivée.

[Tous les détails](#)

[Inscription](#)



Modèles de financement immobilier

La SVIT School propose une formation inédite sur les modèles de financement immobilier. Voici un bref aperçu du programme que vous retrouverez de manière complète et détaillée sur notre site:

- Introduction: évolution internationale et nationale du contexte économique et financier, émergence de nouveaux investisseurs hypothécaires
- Modèles de financements hypothécaires (notamment, titrisation, fondation de placement, etc.)
- Examen des risques
- Evolution de 1997 à nos jours...et vers quel avenir?



[Programme détaillé](#)

Cette formation s'adresse à tous les professionnels de l'immobilier concernés par les questions de financement immobilier ainsi qu'aux propriétaires privés et institutionnels. Elle commence le 3 mai prochain, inscrivez-vous sans tarder.

[Tous les détails](#)

[Inscription](#)



Respect de la sphère privée

Pour vous désabonner et disparaître définitivement de notre base de données, il vous suffit de cliquer sur le lien correspondant ci-dessous. Si votre nom au haut de cette page est incomplet ou mal orthographié, vous pouvez également cliquer sur le lien correspondant ci-dessous.

Pour nous contacter: cynthia.rodriguez@svit-school.ch

[Corriger mes données pour la Newsletter de la SVIT School](#)

[Se désabonner de la Newsletter de la SVIT School](#)

[Recommander la Newsletter à des tiers](#)