



La signature de nos compromis de vente est systématiquement ponctuée par l'envoi de "**l'Enquête de Satisfaction Vendeur**" et "**l'Enquête de Satisfaction acquéreur**".

Celles-ci permettent à nos clients vendeurs et acquéreurs de se prononcer sur la qualité de la prestation.

Elle est également l'occasion de témoigner d'une insatisfaction si tel est le cas.

Ouvert aux remarques de nos clients, le réseau Cabinet Bedin Immobilier met tout en œuvre à réception des enquêtes pour que chacun se remette en question et puisse "**appuyer sur le bon levier**" pour une constante amélioration.

Ceci est la volonté affirmée du réseau Cabinet Bedin Immobilier de faire de la **qualité** et la **satisfaction client** son objectif premier.

Tous les outils du réseau sont mis à disposition de chacune de nos nouvelles agences.

Contactez un réseau qui affiche sa différence dans la qualité.

[Demandez un dossier à franchise@cabinet-bedin.com](mailto:franchise@cabinet-bedin.com) ou au 05 56 47 40 41.

Site : www.cabinet-bedin.com