

FORMATION DECOUVERTE ACQUEREURS ET VISITES

Conforme au décret n°2016-176 du 18 Février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier

Public Visé

Tout public

Durée

7.00 Heures en présentiel en présentiel

1 Jour

Pré Requis

Aucun

Parcours pédagogique

Les principales étapes d'une vente et son suivi

• La profession

- Agent commercial ou agent immobilier : obligations et devoirs.
- Loi ALUR et loi HOGUET : rappel des grands axes
- Code déontologie et Ethique
- Les différents mandats

• Découverte acquéreur

- Les 4 grands styles sociaux
- La communication : verbale et non verbale
- SONCAS : comment s'adapter et comprendre les différents profils clients
- Téléphonique : se présenter avec le sourire
- Physique : instaurer un rapport de confiance
- Le questionnement

• La visite

- La règle des 3 biens
- Se préparer aux objections : anticiper, identifier et traiter les objections de l'acquéreur
- Présentation : confiant et professionnel
- Attitude verbale, non verbale et para-verbale pour le professionnel
- Comment conduire une visite et rester maître de la situation

• Le closing

- Appliquer les 7 principes fondamentaux
- Détecter les signaux et obtenir les accords
- Traitement des objections
- Laisser une bonne impression et fidéliser son acquéreur.

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les différentes étapes d'une vente
- Détenir les codes de communication et savoir les adapter

Méthodes et moyens pédagogiques

- Salle de formation
- Vidéoprojecteur
- Supports de formation (papier / projeté)

Méthodes et modalités d'évaluation

QCM, tour de table, observation