



# PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : LYADIS IMMOBILIER - SIRET 53046976600030

Référence et Intitulé : LF117-1 - Rhétorique commerciale et techniques de ventes immobilières

Durée : 7h00

Type : Classe Virtuelle

## Public

Tout professionnel de la transaction immobilière, débutant ou confirmé, souhaitant améliorer ses performances commerciales.

## Objectifs pédagogiques

Comprendre les mécanismes qui conditionnent la vente d'un bien immobilier.  
Identifier les leviers que l'on peut mobiliser pour améliorer ses performances.  
Acquérir une véritable méthodologie commerciale, directement opérationnelle.

## Pré-requis

Aucun.

## Programme

- 1- Psychologie.
  - Comprendre le mécanisme de la décision.
  - Identifier le profil de son interlocuteur.
- 2- Rhétorique.
  - S'appuyer sur les grands leviers de persuasion.
  - Connaître les biais cognitifs utilisables.
- 3- Méthodologie commerciale.
  - Construire un plan de vente efficace.
  - Penser le contenu des différents argumentaires.
  - Comprendre comment articuler les différents argumentaires.
- 4- Techniques de vente.
  - Le savoir-être ou donner la meilleure version de vous-même.
  - Homogénéiser sa communication non verbale.



Document établi via  
la Plateforme F Immobilier  
[www.plateformef.com](http://www.plateformef.com)

Editeur accrédité : Meelk  
40 Rue du Louvre - 75001 Paris  
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €  
APE : 6201Z  
TVA Intra. : FR 24 844282863  
ICS : FR63ZZZ85B0FE



# PROGRAMME DE FORMATION

- Convaincre mais aussi persuader.
- Savoir exploiter les objections.
- Maîtriser les techniques de fermeture de la vente.

## Moyens pédagogiques

Séance de formation en classe virtuelle.

Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur [www.plateformef.com](http://www.plateformef.com)

Modalités et délais d'accès :

Connexion à la formation en classe virtuelle via l'espace apprenant sur la Plateforme F, le jour de la formation, 10 minutes avant l'heure du début de la session.

## Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la formation disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur [www.plateformef.com](http://www.plateformef.com).

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %

Coordonnées pour support :

- e-mail : [info@lyadis-immobilier.com](mailto:info@lyadis-immobilier.com)
- Téléphone : 04 81 65 63 15

## Matériel nécessaire

Ordinateur, tablette ou smartphone avec connexion internet.

Navigateur préconisé : Chrome.

