



PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

Référence et Intitulé : CV157-1 - La sélection des biens, la visite, le retour de visite et conclusion

Durée : 7h00

Type : Classe Virtuelle

Public

conseillers et chefs d'agences.

Objectifs pédagogiques

- Bien connaître le stock pour faire la meilleure sélection de biens.
- Communiquer efficacement avec le client pour lui proposer des visites "productives".
- Optimiser la gestion de son temps et celui du client, en évitant les visites inutiles.
- Diminuer le nombre de visites pour faire une vente.

Pré-requis

Etre un professionnel de l'immobilier.

Programme

1 - INTRODUCTION

Rappel : comment améliorer son taux de transformation acquéreur ?

2 - UTILISATION EFFICACE DU FICHER

- Le choix des biens à présenter
- Sélection d'affaires et ordre de présentation
- Comment marier convivialité et informatique ?

3 - L'ORGANISATION DE LA VISITE

- Vendre la visite au propriétaire
- La visite des biens :
 - Pendant le trajet
 - Pendant la visite
 - Pendant le trajet de retour



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
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

- Les clignotants et les signaux d'achats

4 - LE RETOUR DE VISITE

Les techniques d'argumentation, les erreurs à éviter

- Rappel des fondamentaux

5 - TRAITEMENT DES OBJECTIONS et TENTATIVE DE CONCLUSION

- Rappel des fondamentaux

6 - FAIRE ACCEPTER UNE OFFRE D'ACHAT AU VENDEUR ET LA CONTRE-OFFRE A L'ACHETEUR

- Les démarches à suivre après la signature d'une offre d'achat.

- Obtenir le dernier carat

7 - COMMENT CONFORTER LA VENTE ?

- La prise en charge des diverses réactions.

8 - APPROCHE DU SUIVI et de la RELANCE DES ACQUEREURS

- Rappel des conséquences de la qualification,

9 - CONCLUSION

Comment faire face en cas de retournement du marché à une éventuelle baisse du trafic des acquéreurs ?

Quels services supplémentaires peut-on apporter aux acquéreurs ?

Faut-il sortir en visite tous les acquéreurs ?

Synthèse et évaluation du stage.

Moyens pédagogiques

Séance de formation en classe virtuelle.

Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.fr

Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la classe virtuelle directement via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.fr

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %.





PROGRAMME DE FORMATION

Coordonnées pour support :
- e-mail : contact@unplus.fr

Matériel nécessaire

Ordinateur ou tablette avec connexion internet.
Navigateur préconisé : Chrome.



Document établi via
la **Plateforme F Immobilier**
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