



PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : LYADIS IMMOBILIER

Référence et Intitulé : LF159-1 - Accompagner le candidat acquéreur : entre besoins et objections

Durée : 0h05

Type : E-learning

Public

Tout professionnel de l'immobilier.
Agent immobilier.
Agent commercial.

Objectifs pédagogiques

Identifier le profil des candidats acquéreurs.
Rechercher les besoins et les freins non-exprimés.
Savoir faire les rapprochements entre les demandes et les biens existants.

Pré-requis

Aucun

Programme

- 1 - Le profil des acquéreurs.
 - L'investisseur.
 - Le primo-accédant.
 - Curieux ou indécis.
 - Déterminer le budget.
- 2 - Besoins exprimés, non-exprimés, objections.
 - Faire le tri : entre rêve et réalité.
 - Hiérarchiser les besoins / envies et répondre aux objections.
 - Les besoins non-exprimés.
- 3 - La présentation des biens.
 - Lors du premier contact.
 - Pendant la visite.



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

- Après la visite.

Moyens pédagogiques

Formation en ligne (e-learning) avec animations, voix off, textes, exercices et quiz.

Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la formation e-learning.

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %

Coordonnées pour support :

- e-mail : info@lyadis-immobilier.com

- Téléphone : 04 81 65 63 15

Matériel nécessaire

Ordinateur, tablette ou smartphone avec connexion internet.

Navigateur préconisé : Chrome.

