



PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : LYADIS IMMOBILIER - SIRET 53046976600022

Référence et Intitulé : LF038-3 - Relation acquéreur et négociation : augmenter son taux de transformation en transaction

Durée : 7h00

Type : Classe Virtuelle

Public

Tout professionnel de l'immobilier.
Négociateurs immobiliers.
Collaborateurs intervenant en rentrée de mandats.
Conseillers en transaction.

Objectifs pédagogiques

Créer et instaurer une relation de confiance durable avec le candidat acquéreur, en présentiel, par téléphone ou via les outils digitaux.
Conduire une découverte acquéreur structurée et approfondie (besoins, motivations, contraintes, budget).
Adopter une posture de conseiller expert, orientée accompagnement et valeur ajoutée.
Qualifier efficacement un acquéreur afin d'optimiser la gestion du temps et des priorités commerciales.
Sélectionner et présenter les biens de manière pertinente pour améliorer le taux de transformation.
Structurer et animer des visites immobilières à forte valeur ajoutée.
Identifier les signaux d'achat et traiter les objections de façon professionnelle.
Conduire une négociation maîtrisée et sécuriser la conclusion (offre d'achat, closing).
Mettre en place un suivi acquéreur structuré, favorisant la conversion et la fidélisation.

Pré-requis

Aucun.

Programme

- 1 - Structurer sa démarche commerciale orientée acquéreur.
 - Analyse des pratiques professionnelles.
 - Les indicateurs de performance liés aux acquéreurs.
 - Identification des erreurs fréquentes.



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

- 2 - Le premier contact acquéreur.
 - Accueil physique, téléphonique et digital.
 - Posture professionnelle et crédibilité.
 - Structuration du discours commercial.
 - Gestion des leads issus des portails et outils digitaux.

- 3 - La découverte acquéreur 360°.
 - Analyse des critères objectifs du projet.
 - Découverte financière et capacité de financement.
 - Compréhension des motivations, freins et urgences.
 - Techniques de questionnement et d'écoute active.
 - Reformulation, validation et qualification des acquéreurs.

- 4 - Sélection des biens et préparation de la visite.
 - Choix pertinent des biens à présenter.
 - Construction d'un argumentaire personnalisé.
 - Préparation de la visite comme un acte de vente.

- 5 - La visite immobilière : moment clé de la relation acquéreur.
 - Structurer la visite (avant, pendant, après).
 - Valorisation rationnelle et émotionnelle du bien.
 - Détection des signaux d'intérêt et d'achat.

- 6 - Le retour de visite et le traitement des objections.
 - Techniques de débriefing efficaces.
 - Identification des objections réelles et implicites.
 - Méthodes de traitement des objections.

- 7 - Conclusion, offre d'achat et négociation.
 - Techniques de conclusion adaptées.
 - Déclenchement et sécurisation de l'offre d'achat.
 - Conduite de la négociation et gestion des contre-offres.

- 8 - Suivi et fidélisation des acquéreurs.
 - Organisation et animation du fichier acquéreurs (CRM).





PROGRAMME DE FORMATION

- Méthodes et fréquence de relance.
- Utilisation des outils digitaux dans le suivi commercial.

9 - Plan d'actions individuel.

- Auto-évaluation des pratiques.
- Définition d'axes d'amélioration.
- Engagement personnel et mise en œuvre terrain.

Moyens pédagogiques

Séance de formation en classe virtuelle.

Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur 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

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.

