PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : LYADIS IMMOBILIER - SIRET 53046976600030

Référence et Intitulé : LF159-3 - Conduire efficacement l'entretien acquéreur en alliant écoute et argumentation

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.

- Après la visite.

Moyens pédagogiques

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

Modalités et délais d'accès :
Formation en e-learning disponible dès l'achat sur l'espace apprenant sur la Plateforme F.

Accessibilité PSH :
Pour vérifier l'accessibilité de la formation ou l'adapter aux besoins de chaque personne en situation de handicap (PSH), merci de nous contacter 04 81 65 63 15.

(Dernière mise à jour : août 2026)

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.