



# PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

Référence et Intitulé : TR18-1 - Techniques de négociation finale : le closing

Durée : 7h00

Type : Présentiel

## Public

Agents immobiliers et leurs collaborateurs.

## Objectifs pédagogiques

Savoir prendre en compte les souhaits du client dès son entrée en relation pour l'aider à gérer une offre lorsqu'un bien immobilier lui correspond, et l'amener ainsi à une négociation finale.

## Pré-requis

Aucun.

## Programme

- 1 - Les étapes d'une vente réussie.
- 2 - La vente commence au mandat.
- 3 - La hiérarchisation des priorités.
- 4 - Préparation du vendeur au jeu de la négociation.
- 5 - Préparation de l'acheteur pour oser se lancer.
- 6 - Le traitement des objections.
- 7 - La méthode de présentation des biens ciblés.
- 8 - Le marketing de la gestion de l'offre.
- 9 - La méthode entonnoir.
- 10 - La méthode sablier.



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

## Moyens pédagogiques

Séance de formation en salle.

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

## Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à la fin de la formation (réalisée en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur [www.unplus.fr](http://www.unplus.fr)). Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %

Questionnaire d'évaluation de la formation.

## Matériel nécessaire

Papier et crayon.

