



PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

Référence et Intitulé : CV039-1 - Savoir obtenir plus d'offres d'achat et les faire accepter au vendeur

Durée : 3h30

Type : Classe Virtuelle

Public

Managers, Collaborateurs intervenant en transaction.

Objectifs pédagogiques

Savoir se servir de l'offre d'achat avec profit, être capable de faire passer une offre de prix au vendeur sans le « braquer ».

- Maîtriser la stratégie de l'offre d'achat en phase de conclusion.
- Savoir créer les conditions de réussite de l'offre présentée au vendeur.
- Obtenir le « dernier carat ».
- Etre celui qui fait les ventes.

Pré-requis

Aucun.

Programme

1 - Savoir conclure avec un acquéreur.

- 1.1 - L'indispensable débriefing préalable en retour de visite.
 - Rappel des préalables pour pouvoir conclure avec efficacité.
 - Les outils de l'offre d'achat.

2 - Quelles sont les étapes nécessaires pour qu'une offre d'achat aboutisse ?

- 2.1 - Les démarches à suivre après la signature d'une offre d'achat.
 - 2.1.1 - Rappel des fondamentaux : de la prise du RDV avec le vendeur.
 - 2.1.2 - L'indispensable préparation.

3 - La présentation de l'offre d'achat au vendeur.

- 3.1 - Savoir créer les conditions de l'acceptation.



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

3.1.1 - La présentation du prix.

3.1.2 - Obtenir le dernier carat.

4 - Comment conforter la vente ?

- La prise en charge des diverses réactions.

5 - Conclusion.

- Synthèse du stage.

- Ébauche d'un plan d'actions.

- QCM 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 %.

Coordonnées pour support :

- e-mail : contact@unplus.fr

- Téléphone : 04 93 17 29 63 (du Lundi au Vendredi de 09 h à 12 h et de 14 h à 17 h)

Matériel nécessaire

Ordinateur ou tablette avec connexion internet.

Navigateur préconisé : Chrome.

