



PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : LYADIS IMMOBILIER - SIRET 53046976600022

Référence et Intitulé : LF029-1 - Vendre de l'immobilier d'investissement

Durée : 7h00

Type : Classe Virtuelle

Public

Professionnels de l'immobilier,
Toute personne amenée à conseiller des clients sur leurs investissements immobiliers,
Banquiers, conseillers en gestion de patrimoine, chargés de gestion,
Collaborateurs des études Notariales, experts Comptables.

Objectifs pédagogiques

Maîtriser les approches patrimoniales.
Pouvoir se positionner en expert auprès de ses clients.
Savoir traiter les objections.
Pouvoir analyser par des critères « morphopsychologiques » les processus de décisions des investisseurs.

Pré-requis

Expérience professionnelle souhaitée dans l'immobilier, en gestion de patrimoine ou en banque.

Programme

Le premier rendez-vous.

La démarche du Conseil en Investissement Immobilier.

Comment vendre un produit immobilier ?produit de retraite et placement !

1- Comment organiser et préparer son premier rendez-vous ?

- L'analyse préparatoire.
- Sourcing de l'information.
- Comment je me sers de ces informations ?
- Phases préparatoires.

2- Le premier rendez-vous :

- La phase de découverte... « Ce que me dit mon client est une source important d'information ».



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

- Comment je décode ses propos ?
- Comment j'analyse ses réponses ?
- Comment montrer que « je suis » son interlocuteur privilégié ?

3- La phase d'analyse et détermination des objectifs patrimoniaux :

- Comment utiliser la reformulation ?
- Comment synthétiser les objectifs patrimoniaux par ordre de priorité ?
- Quelles méthodes pour conclure mon premier rendez-vous ?

4- Traitement des objections.

- Le prix au m².
- La rentabilité de mon investissement.
- Les obligations de détention.
- La revente.
- La plus value.
- La maîtrise des coûts de mon projet

Technique de closing.

1- Comment je prépare mon second rendez-vous ?

- Comment maintenir le contact ?
- Comment organiser ma relation dans le temps ?
- Comment se mettre en condition ?

2- La présentation de mes solutions patrimoniales :

- De quelle manière je fais ma présentation ?
- Comment gérer mon stress ?
- Quels sont mes outils pour maîtriser toutes les étapes ?
- Comment expliquer et finaliser chronologiquement ma vente ?

3- La présentation de mes solutions patrimoniales :

- Comment je close ma vente ?
- Quelle démarche dois-je avoir en la présence d'un couple ou d'un autre décisionnaire ?
- Quand dois-je signer mon contrat de réservation ?

4- Introduction à la PNL :

- Découverte des modes de communication.
- Quels sont les moyens pour utiliser le même mode de communication que mon interlocuteur ?
- « Le regard est le miroir de l'âme »... Analyse du comportement visuel.

Moyens pédagogiques

Séance de formation en classe virtuelle.



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

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.

