



# PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : LYADIS IMMOBILIER

Référence et Intitulé : LF038-1 - Conduire une négociation acquéreur avec une efficacité maximum

Durée : 7h00

Type : Classe Virtuelle

## Public

Tout collaborateur étant en contact avec les clients acheteurs.

## Objectifs pédagogiques

Savoir établir une relation de confiance avec ses prospects acquéreurs dès le contact initial.

Maîtriser la découverte efficace des besoins techniques, psychologiques et financiers.

Se doter des outils et des méthodes nécessaires au négociateur pour transformer plus de prospects acheteurs, en véritables acquéreurs.

Savoir exploiter les motivations exprimées par le client, pour lui prouver les avantages procurés par la solution proposée.

Savoir utiliser avec efficacité et de façon structurée les éléments de la découverte.

Savoir qualifier les prospects acquéreurs afin de déterminer les actions à entreprendre en priorité.

Répondre aux attentes des clients en gérant mieux leur projet d'achat.

## Pré-requis

Aucun.

## Programme

1 - Introduction.

2 - Le contact initial.

- En réception physique.





# PROGRAMME DE FORMATION

- En réception d'email.
  - En réception téléphonique : - l'appel sur panneau, - l'appel sur publicité.
  - Comment fidéliser l'acquéreur dès le 1er contact ?
  - Le book des biens vendus.
- 2 - La découverte de l'acquéreur.
- Technique, Psychologique, Financière.
  - La qualification des acquéreurs pour mieux traiter les clients prioritaires.
  - Le verrouillage de la radiographie.
- 3 - La sélection des biens et la visite.
- Savoir choisir dans le stock : comment faire une bonne sélection d'affaires.
  - Comment organiser des visites utiles et efficaces ?
  - Les techniques de visite : comportement, attitude pendant la visite.
  - Comment repérer les signaux d'achats ?
  - Les trajets aller-retour en visite.
- 4 - Le retour de visite.
- Savoir débriefing une visite et tenter de conclure la vente.
  - Comment créer les conditions d'un « retour gagnant » ?
  - Les actions de suivi et de relance des acquéreurs post-visites.
- 5 - Le traitement des objections.
- Rappel, les objections de l'acquéreur, - Les conditions, - Les excuses.
  - Travaux en sous-groupe et construction des réponses aux objections.
- 6 - Les techniques de conclusion.
- La conclusion directe, la méthode de l'action, l'alternative.
  - Quand et comment utiliser l'offre d'achat ?
- 7 - Conclusion.

## Moyens pédagogiques

Séance de formation en classe virtuelle.

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

## 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](http://www.plateformef.com)

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %



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

Coordonnées pour support :

- e-mail : [info@lyadis-immobilier.com](mailto:info@lyadis-immobilier.com)

- Téléphone : 04 81 65 63 15

## Matériel nécessaire

Ordinateur, tablette ou smartphone avec connexion internet.

Navigateur préconisé : Chrome.



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