



PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : LYADIS IMMOBILIER - SIRET 53046976600022

Référence et Intitulé : LF062-1 - Conduire une négociation acquéreur avec une efficacité maximum

Durée : 7h00

Type : Présentiel

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.
- 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.



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

- 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 débriefer 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 salle.

Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.platformef.com

Modalités et délais d'accès :

Formation en salle au jour mentionné dans la convention.

Adresse du lieu communiquée environ 15 jours avant le début de la formation.

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.platformef.com

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %

Coordonnées pour support :

- e-mail : info@lyadis-immobilier.com



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
www.platformef.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

- Téléphone : 04 81 65 63 15

Matériel nécessaire

Papier et crayon.



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