



IMMOBILIER | TRANSACTIONS - VENTE

Négociation immobilière : Méthode et techniques de vente de l'agent immobilier

Maîtriser les techniques et pratiques des meilleurs vendeurs

Durée : 2 jours **Déroulement :** Présentiel

Objectifs :

- Evaluer ses capacités commerciales
- Maîtriser sa communication verbale et gestuelle grâce à des mises en situation filmées
- Optimiser ses compétences en vente et négociation

Programme :

- 1- Le contexte légale et règlementaire
 - Loi ALUR et Loi Pinel
 - Déontologie et éthique professionnelle
- 2- L'organisation commerciale
 - La gestion commerciale - le portefeuille des mandats - composition et évolution
 - La gestion des acquéreurs - Comment trouver des acquéreurs - L'exploitation des acquéreurs - Equilibrer ses activités
- 3- La prospection des vendeurs
 - Définition
 - Pourquoi prospecter des vendeurs
 - Les sources d'informations sur les prospects-vendeurs
 - Les informations directement accessibles
 - Les techniques pour trouver les prospects-vendeurs
- 4- Les techniques de vente : découverte et argumentation

Le client Vendeur

 - La radiographie du client
 - L'argumentation et l'évaluation du bien
 - La « vente » du prix et des conditions de mise en vente

Le client acquéreur : la découverte de ses besoins et motivations

 - La préparation et de déroulé de la visite
 - Le retour agence et débriefing du rendez-vous
- 5- Le traitement de l'objection
 - Définition de l'objection
 - Les objections annexes
 - L'objection « excuse »
 - Le traitement des objections du vendeur et de l'acquéreur
- 6- Les techniques de conclusion (closing)
 - Quand conclure ?
 - Comment ? Les principales techniques
 - Les principes fondamentaux du close

Profils :

Toute personne souhaitant évaluer et développer ses compétences commerciales

Pre-requis :

Aucun pré-requis nécessaire pour cette formation

Attendu :

Attestation de formation certifiant la réalisation d'une formation obligatoire selon la Loi ALUR

Modalités / Moyens :

- Formation en présentiel
- Pédagogie active-interrogative
- Support d'animation fourni
- Entraînements, jeux de rôle
- Suivi conseil « post-formation » de 60 jours

Modalités d'évaluation :

- Analyse des besoins et positionnement
- Evaluation des acquis par questionnaire
- Enquête de satisfaction à chaud et à froid

Format d'intervention :

- Formation en entreprise partout en France
- Session collective sur Montpellier
- Formation individualisée

Délai d'accès :

1 mois

Tarif :

1180€ / jour

Votre contact :

Olivier SAVEY

olivier.savey@agileos.fr

06.22.64.13.89

Si vous présentez une situation de handicap nécessitant un aménagement spécifique, merci de contacter votre interlocuteur ci-dessus.



7- L'après-vente

- Suivre le client jusqu'à la signature notaire
- Le garder en tant que « prescripteur »

Toutes nos formations peuvent être personnalisées après analyse de vos besoins. N'hésitez pas à nous contacter pour obtenir un devis gratuit.