

### 4 - IMMOBILIER

#### REFERENCE AS FORMATION

40-001

#### OBJECTIF

- Savoir qualifier les besoins du clients Acquereur ainsi que sa capacité d'achat
- Maitriser et organiser ses relations avec ses clients Acquereurs
- Formation validante pour le renouvellement de carte

#### PUBLIC VISE

Titulaire de la carte professionnelle de transaction ou de gestion, collaborateurs agents commerciaux, salariés, juristes, responsables immobiliers

#### PRE-REQUIS

Aucun

#### DURÉE en HEURES :

7h

#### METHODES PEDAGOGIQUES

- Méthode magistrale (enseignements théoriques : introduction, développement, conclusion)
- Support papier
- Moyens d'évaluation mis en œuvre et suivi : questionnaire de validation des acquis

#### FORMACODE :

42154 (Immobilier)

#### CERTIFICATION / EVALUATION

Attestation de formation

#### NIVEAU : 0

- Le client acquéreur
- Le traitement des recommandations
- Radiographie du prospect acquéreur
- Le programme qualité et les enquêtes satisfaction acquéreurs
- Un outil pour réaliser des progrès collectifs : la démarche client mystère »
- Les différents types de prospects acquéreurs
- La visite des biens
- Le traitement des objections
- Les objections de l'acquéreur
- Pourquoi essayer de conclure ?
- Quelques techniques pour conclure une vente
- Les techniques utiles pendant les dialogues
- Offres et contre-offres

DES CONSEILLERS A VOTRE ECOUTE