TRANSACTION

Remettre l'acquéreur au centre de la relation commerciale

L'art de vendre un bien immobilier à un acquéreur : de la découverte à la fidélisation.

DURÉE	TARIF	FORMAT	LOI ALUR
1 jour 7 heures de formation	**1 800 €** par entreprise (intra) 1 800 € / jour **290 €** par indépendant 290 € / jour / pers. Net de TVA — TVA non applicable, art. 261-4-4° du CGI. Prise en charge OPCO / AGEFICE possible.	**Présentiel · Distanciel** Jusqu'à 25 personnes	**Éligible** Formation continue obligatoire

POURQUOI CETTE FORMATION

1 — Qualifier vite et bien
Distinguer besoins et envies, sécuriser le budget, écarter les projets non faisables.

2 — Transformer les visites en offres
Préparer, conduire et débriefer chaque visite pour provoquer une offre d'achat.

3 — Fidéliser pour prospecter
Faire de chaque acquéreur suivi une source de recommandations et de mandats.

PUBLIC

- Négociateurs immobiliers débutants ou confirmés
- Managers et directeurs d'agence

PRÉREQUIS

Aucun

NIVEAU

Débutant à confirmé

MODALITÉS

Présentiel · Distanciel

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

OBJECTIF GÉNÉRAL

Conduire un accompagnement acquéreur structuré, de la découverte à l'acte authentique, qui génère des offres et fidélise.

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

01 Identifier les critères et le budget pour vérifier la cohérence du projet

02 Distinguer les besoins et les envies de l'acquéreur

03 Utiliser les techniques de questionnement et d'écoute active

04 Organiser et conduire des visites efficaces

05 Préparer, présenter et négocier une offre d'achat

06 Relancer et fidéliser ses acquéreurs

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Journée De la découverte acquéreur à l'offre d'achat

1 Introduction
- Le marché immobilier et le cycle de la vente
- L'acquéreur : un client à part entière

2 La découverte acquéreur
- Profils, budget, projet
- Distinguer besoins et envies
- Questionnement et écoute active

3 La visite
- Préparer et organiser les visites
- Conduire une visite efficace

4 L'offre d'achat
- Le retour de visite
- Provoquer et négocier une offre

5 Le suivi de la vente et des acquéreurs
- De la promesse à l'acte authentique
- Classer, relancer, fidéliser

ORGANISATION DE LA FORMATION

MOYENS PÉDAGOGIQUES
- ✓ Présentation projetée et support remis
- ✓ Jeux interactifs et quiz
- ✓ Mises en situation et jeux de rôle
- ✓ Travail en sous-groupes, études de cas

SUIVI ET ÉVALUATION
- ✓ Questionnaire d'auto-positionnement avant la formation
- ✓ Tour de table en début de formation
- ✓ Évaluation des compétences en fin de formation
- ✓ Questionnaire de satisfaction à chaud

AM

Intervenant · Antoine MESNARD
Ancien professionnel des Ressources Humaines (10 ans), puis 20 ans à la direction d'agences immobilières et de cabinets d'administration de biens : Antoine MESNARD connaît de l'intérieur les enjeux commerciaux et managériaux du secteur.

INFORMATIONS PRATIQUES

LIEU
France entière

DÉLAI D'ACCÈS
1 semaine après signature de la convention

ACCESSIBILITÉ
Formation accessible aux personnes en situation de handicap : nous contacter pour adapter le parcours.

INSCRIPTION
Convention de formation signée, questionnaire d'auto-positionnement envoyé avant la session.

FINANCEMENT
OPCO (salariés) ou AGEFICE (dirigeants et indépendants) — AM Consulting constitue le dossier avec vous.

CONTACT
Antoine MESNARD
antoine@amcformation.com
06 75 15 84 15