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
2 jours 14 heures de formation	**3 600 €** par entreprise (intra) 1 800 € / jour **580 €** 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 Redéfinir les critères pour assurer la faisabilité du projet

05 Rédiger des annonces attractives et organiser des visites efficaces

06 Préparer, présenter et négocier une offre d'achat

07 Suivre la vente de la promesse à l'acte authentique

08 Classifier, relancer et fidéliser ses acquéreurs

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Jour 1 De la découverte à la visite

1 Introduction
- Le marché immobilier
- Le métier d'agent immobilier
- Le cycle de la vente
- La génération de leads

2 La découverte acquéreur
- Profils, budget, projet
- Distinguer besoins et envies
- Étude de cas

3 La visite
- L'importance de la visite
- L'organisation des visites

Jour 2 De l'offre à la fidélisation

1 L'offre d'achat
- Le retour de visite
- Savoir provoquer des offres
- Savoir négocier des offres

2 Le suivi de la vente
- Avant la promesse
- Entre la promesse et l'acte authentique
- Après l'acte authentique

3 Le suivi des acquéreurs dans le temps
- La classification des acquéreurs
- La relance
- La fidélisation comme source de prospection

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