



LA VISITE ET LE RETOUR DE VISITE, OPTIMISEZ VOS CHANCES DE VENDRE

1 Le contexte Le contexte

Il est souvent difficile de comprendre le comportement de l'acquéreur dans sa prise de décision.

Il est fondamental de faire la différence en éliminant au maximum tous ces critères d'incertitude pour transformer une visite en vente.

2 Objectif de la formation Objectif de la formation

À l'issue de cette formation, le participant sera capable :

- De mener avec efficacité les différentes étapes de la gestion d'un acquéreur de la sélection de biens au closing

3 Personnes concernées Personnes concernées

Négociateurs immobiliers, agents commerciaux, gérants et responsables d'agences immobilières

4 Prérequis Prérequis

Ne nécessite pas de prérequis

Durée

1 jour / 7 heures

Prix

À partir de 1 600 € HT ou formation Inter Entreprise à partir de 300 € HT / personne

PROGRAMME DE FORMATION

1. La sélection de biens
 - a. La bonne sélection
 - b. Les règles fondamentales
2. Organisation et préparation de la visite
 - a. Le bon de visite
 - b. L'anticipation
3. L'importance du trajet
4. Les clés d'une visite efficace
5. Le moment déterminant du retour de visites
 - a. Le bon objectif
 - b. Les bonnes attitudes à adopter
5. Le moment déterminant du retour de visites
 - a. Le bilan des visites
 - b. Le positionnement
 - c. Le traitement de l'objection
 - d. La prise et la présentation de la proposition d'achat
 - e. De l'acceptation de la proposition au compromis de vente

Méthodes pédagogiques

Méthodes pédagogiques

- Un tour de table des attentes des participants permet d'identifier les besoins et les particularités de chaque participant
- Afin d'être la plus opérationnelle possible, la formation alterne apports théoriques et applications pratiques
- Mises en situation
- Validation des acquis par questionnaires et par mise en situation

Suivi et évaluation des résultats

Suivi et évaluation des résultats

- Document d'évaluation de satisfaction « à chaud »
- Quizz de validation des acquis
- Attestation de présence
- L'animateur contrôle tout au long de la formation le niveau des stagiaires au moyen de mises en situation et de questionnaires