



## LES CLÉS D'UN RETOUR DE VISITE GAGNANT

### 1 Le contexte Le contexte

Dans un contexte ultra concurrentiel, la relation à l'acquéreur est devenue difficile.

Le professionnel à tort, n'ose plus prendre l'initiative, de peur de casser la relation. Mais ne pas oser c'est se couper de toute chance de conclure.

### 2 Objectif de la formation Objectif de la formation

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

- De créer les conditions favorisant la qualité de la relation avec son client
- D'oser prendre l'initiative
- D'engager l'acquéreur au meilleur prix

### 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. Le portrait-robot d'un acquéreur, réalité ou à priori ?
2. Suis-je capable de jouer le bon rôle au bon moment ?
3. Comment se faciliter le retour de visite
4. Engager l'acquéreur au meilleur prix, oser prendre l'initiative
5. Mises en situation

#### 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