

LES CLES DE L'OFFRE D'ACHAT TRANSFORMEE

« Tout a été pensé d'avance et méticuleusement réfléchi ! »

« Dès la Découverte des besoins , le recueil d'informations a été capital !
L'avez-vous bien fait ! La finalisation de la Vente commence au début de la rencontre ».

Objectifs de la formation

Faire évoluer la Relation Acheteur : évolution du Suivi et de la prise en charge
Décortiquer les **Techniques** de retour de visite avec l'Acquéreur,
Enrichir les Process de retour de visites pour créer **des automatismes gagnants**
Optimiser la Vente de l'offre d'achat auprès des propriétaires Vendeurs
Valider et rédiger des scénarios pertinents dans le cadre **d'ateliers de réflexion**

Moyens Techniques & Méthodes pédagogiques :

Moyens : Salle d'environ 12 à 15 m² jusqu'à 8 personnes 20 à 30 m² au-delà - Disposition en U Tables & chaises à disposition - Paper Board – Vidéo Projecteur ou TV - Présentation Point - Supports de prise de notes pour stagiaires

Méthode : **Transmission de savoir suivi d'ateliers de réflexion & cas pratiques & recherche de solutions** / feedbacks constructifs & Analyses de l'animateur).

Evaluation : Quizz de fin de formation

La salle et les accès à la salle sont habilités pour tout participant ayant un **handicap** physique demandant une logistique, une aide ou une ergonomie particulière.

Public concerné & Pré-requis :

Négociateurs immobiliers confirmés (+ de 2 ans d'ancienneté métier) /Managers
Effectif prévu : entre 6 et 15 personnes maximum

Intervenant : **Eric GODET LA LOI** : Formateur spécialisé en transaction immobilière

Lieu & Date de la formation : à définir - **Horaires** : 9h00/12h30 & 14h/17h30 (**7 heures**)

Suivi & Exécution du Programme :

Feuilles d'émargement signées par demi-journée par les stagiaires & contresignées par le formateur.
Evaluation des acquis / Cas pratiques /Fiches d'appréciation
Remise d'une Attestation Individuelle de Formation

Modalités d'Accès

Le délai d'accès tient compte des formalités administratives nécessaires pour la prise en charge de la formation et est variable en fonction du financeur (15 jours ouvrés minimum).

Une convocation avec tous les éléments nécessaires est envoyée à chaque stagiaire avant le démarrage de la formation , elle précise également les horaires journaliers de la formation.

Pour toute question avant et pendant la Formation, une assistance technique et pédagogique est mise à disposition par notre équipe.

PROGRAMME

(Mise à jour janvier 2025)

I . LA PREPARATION DU RETOUR DE VISITE REUSSI

Un retour de visite, cela se prépare en amont !

- Les validations d'avant-visites auprès des acquéreurs ! ☐
- La validation du Cahier de Charges Client « **Le Fameux C.C.C** »
- L'impact psychologique et la mise en situation virtuelle !
- L'importance de la bonne sélection des biens ☐
- L'importance de la suggestion du bien idéal
- Les différentes phases : contemplation, exploration, aménagement, prise de recul ☐
- L'effet de la première impression ! ☐
- La gestion du nombre de visites ☐
- La perception des signaux d'achat

Travaux en sous-groupes :

***Passage en revue de l'ensemble des thèmes avec illustrations et Exercices »
avec apports de solutions
Débriefing & Analyses de chaque Stratégie***

II . LE RETOUR GAGNANT

Le hasard n'a pas sa place, tout se prépare ! ☐

- L'exploration du processus de décision d'achat !
- L'évaluation du budget et les possibilités complémentaires
- L'évaluation de la satisfaction ☐
- L'effet de devenir propriétaire
- La prise de décision dans le couple
- La spécialisation des rôles
- Les influences des partenaires et leurs degrés d'accord
- La validation des motivations
- La prise de décision ou la gestion de la décision repoussée !
- La confortation

Travaux en sous-groupes :

***Passage en revue de l'ensemble des thèmes avec illustrations et Exercices
Apports de solutions
Débriefing & Analyses de chaque Stratégie***

Synthèse & conclusion

Validation des stratégies à mettre en place & Quizz des connaissances