28

L'APPROCHE COMMERCIALE DU VIAGER

TOUT SAVOIR DU VIAGER

OBJECTIFS :

Maîtriser l'approche commerciale liée au *Viager*
Intégrer l'approche psychologique et humaine liée au *Viager*
***S**avoir calculer l'évaluation d'un Bien dans le cadre d'une vente en Viager*
Et aussi …
Acquérir la bonne démanche **afin de sécuriser votre vendeur et lui D**onner envie
Lever les freins psychologiques et les croyances limitatives
Savoir objectivement et émotionnellement évaluer un candidat au viager

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 /Managers / Dirigeants
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 soit **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)

Une approche concise du viager pour agrémenter vos connaissances
En faire un atout commercial supplémentaire
Le proposer comme solution d'avenir
Tant à vos clients qu'à votre force de vente.

Comprendre l'intérêt du Viager
Savoir le présenter & le valoriser à vos prospects

PREMIERE PARTIE : COMPRENDRE LE VIAGER

Le viager et les chiffres

- Les perspectives d'avenir de ce marché
- Les intérêts du viager
- Les grandes lignes pour acquérir les bons réflexes
- Les différents types de viager
- Les particularités de la vente en viager

SECONDE PARTIE : COMPRENDRE SON FONCTIONNEMENT

Une première approche simplifiée et pragmatique

- Les bases essentielles de calcul
- Les gains et les pertes
- Les garanties

TROISIEME PARTIE : RENTRER UN MANDAT « EXCLUSIF »

L'approche « conseil » et profondément humaine

- L'approche psychologique et profondément humaine
- L'approche rationnelle et opportuniste
- La découverte des besoins et des facteurs moteurs
- L'art de poser et « d'oser poser »les bonnes questions
- L'art de conforter et de rassurer les propriétaires

QUATRIEME PARTIE: APPROFONDIR L'APPROCHE

Cas pratiques basés exclusivement sur la l'approche humaine et commerciale

- La découverte et la compréhension des besoins
- L'accompagnement à la signature du mandat
- La vente à l'équipe

CONCLUSION & SYNTHESE

Acquérir Le réflexe viager

Quizz des connaissances

Retrouvez-nous sur notre site www.pluriel-competences