

## LES MOTEURS DE LA DECISION D'ACHAT

« tant chez un Propriétaire Vendeur que chez un Acheteur »

**Journée pratico-pratique composée d'ateliers de réflexion et cas pratiques**

### Objectifs de la formation

Maitriser efficacement les techniques de Découverte des Clients Vendeur & Acquéreur,

Mieux Apprivoiser les signaux d'achat « avant – pendant- après » la visite

Enrichir les Process lors des différents RDV pour créer des *automatismes gagnants*

*Et aussi ...*

S'enrichir du regard des autres dans le cadre de cas pratiques avec apports de solutions

### Moyens Techniques & Méthodes pédagogiques :

**Moyens :** Salle d'environ 12 à 15 m<sup>2</sup> jusqu'à 8 personnes 20 à 30 m<sup>2</sup> au-delà - Disposition en U Tables & chaises à disposition - Paper Board – Vidéo Projecteur ou TV - Présentation Power Point - Supports de prise de notes pour stagiaires

**Méthode :** Transmission de savoir associé 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 débutants et expérience de 2 à 3 ans /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 avec le client

**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)

## I - La qualité de la découverte :

### Prenez soin de collecter un maximum d'informations !

- Les ingrédients de l'incontournable rendez-vous téléphonique !
- L'implication lors du premier rendez-vous physique et les règles à respecter !
- La clairvoyance lors des RDV qui suivent
- L'importance de la parfaite connaissance du Cahier des Charges Client « Le C.C.C »

### Cas pratiques en Ateliers

## II - La proposition adaptée tant au Propriétaire Vendeur qu'à l'Acheteur :

### Testons votre savoir-faire !

- Le choix de dire « non » !
- L'implication du client et le recensement des « oui » !
- Le « lâcher prise et le rien lâcher » ...

### Cas pratiques en Ateliers

## III - La gestion humaine & stratégique des RDV :

### La signature du mandat & le retour de visite !

- Ce moment est consacré à **tester, enrichir, faire valider** « vos savoir-faire et savoir-être » dans le cadre du passage à l'acte « **la prise de décision et la signature** »
- Une **attention toute particulière** sera portée sur la détection des signaux d'achat et la validation des « **facteurs moteurs** ».

### Cas pratiques en Ateliers

## IV : L'analyse rigoureuse de la situation

### La validation des schémas efficaces

- La validation des motivations de vos vendeurs et acheteurs
- La sélection pertinente des biens ou du bien
- Le comportement « ad hoc » en accompagnement « **d'achat** »
- La **prise de décision** ou la gestion de la **décision repoussée** !
- La confortation

## Synthèse & conclusion

Quizz des connaissances

---

**Retrouvez-nous sur notre site [www.pluriel-competences.fr](http://www.pluriel-competences.fr)**

---