

## LE RETOUR DE VISITE GAGNANT

« L'Art de savoir présenter les choses avec tact, bienveillance et sincérité » »

**Organisez avant même de partir en visite votre retour !**

### Objectif de la formation

Revalider les techniques de la Découverte du Client Acquéreur,  
Enrichir les Process de retour de visites pour créer **des automatismes gagnants**  
Agrémenter chaque étape du retour de visite pour aboutir à une offre décente

### 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 confirmés (+ de 2 ans d'ancienneté métier) /Managers  
Effectif prévu : entre 12 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)

« Préparer les victoires de demain aujourd'hui ! »

## I – Tout commence au début

- Avez-vous bien fait le « job » ? La Découverte Client a-t-elle été bien faite ?
- Avez-vous prévenu votre Client qu'il allait visiter le Bien qu'il allait acheter avec vous ?
- Avez-vous prévenu votre Client du retour de visite ? Bien entendu ...

## I – Tout continue lors de la préparation

- Avez-vous fait une sélection appropriée ?
- Avez-vous su dire « non » à ceux qui voulaient visiter sans être prêts à acquérir ?
- Sentez-vous le Client impliqué ? Et vous-même ?
- Savez-vous contrôler Le « lâcher prise et le rien lâcher » ?

## III – Tout est dit : « c'est le client qui au cœur du sujet ! »

L'Humain & La stratégie de visite : « *il est là avec vous en visite ...d'achat !* »

### Mise en place de cas pratiques

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

## III – Tout a été pensé avant de partir ... Tout est savamment réfléchi !

L'analyse rigoureuse de la visite & la validation des schémas efficaces

### Mise en situation de la gestion du Retour de visite d'achat!

- La sélection pertinente des biens ou du bien
- Le comportement « ad hoc » en accompagnement « **d'achat** » et non de visite
- La validation des motivations via « le **Cahier des Charges** »
- La **prise de décision** ou la gestion de la **décision repoussée !**
- La confortation

## **Synthèse & conclusion**

Quizz des connaissances

« Un témoin surprenant de vos capacités à convaincre »