



1
Jours

Prendre en charge l'acquéreur d'un bien immobilier

dans IMMOBILIER - TRANSACTION IMMOBILIERE / Réf : JUR-TRIM-24

Objectifs de la formation

- Décrire l'environnement économique du prospect acquéreur
- Etablir une découverte globale et utile du prospect acquéreur
- Améliorer la visite des biens immobiliers présentés à l'acquéreur

Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

Matin

1. Décrire l'environnement économique de l'acquéreur

- La connaissance des tendances de son marché immobilier dans l'ancien
- La connaissance du marché immobilier neuf
- La connaissance et la sélection des biens à vendre
- L'origine des contacts acquéreurs
- La rédaction et la sélection d'une annonce
- Le montage d'un plan de financement par l'emprunt immobilier

2. Gérer la prise de contact avec le prospect acquéreur

- La fixation du premier rendez-vous
- La maîtrise de l'accueil et de l'initialisation de l'entretien
- La présentation de l'activité et des services
- Mise en situation : « Mettre son client en confiance »

Après midi

3. Etablir la découverte du client



- La découverte de la structure du client
- L'adéquation entre la motivation et la capacité d'achat
- La capacité d'emprunt et la vérification du plan de financement
- L'écoute et la formulation du descriptif du bien recherché
- La prise en compte de la phase de recherches personnelles du client
- Mise en situation : « Découvrir le client »

4. Réaliser la visite des biens

- La sélection des logements correspondant aux attentes du client
- La préparation et l'organisation matérielle des visites
- La planification de la chronologie des visites
- La réalisation de la visite avec le client
- La clôture de la visite et le débriefing
- Le suivi de la visite jusqu'à la revisite
- Le closing : le traitement des objections jusqu'à la proposition de l'offre d'achat
- Mise en situation : « Accompagner le client durant le processus de visite »

5. Préparer des mises en situation

Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

Public cible

Agent immobilier

Pédagogie

Méthodes pédagogiques



- Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques afin de permettre aux stagiaires de s'approprier efficacement le contenu des formations.
- Organisation de jeux de rôles et mises en situation concrètes des stagiaires.

Modalités d'évaluation

- Evaluation des acquis à l'issue de chaque partie de la formation, et exercices de synthèse écrits à la fin des formations.
- Une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques sera délivrée à chaque participant à l'issue de la formation.

