



2  
Jours

# Traiter les objections en transaction immobilière

dans IMMOBILIER - TRANSACTION IMMOBILIERE / Réf : JUR-TRIM-30

## Objectifs de la formation

- Trouver de nouvelles ressources pour conclure plus de ventes
- Gérer le traitement des objections
- Examiner et aborder la décision d'achat avec sérénité et pragmatisme

## Programme de la formation

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

### Jour 1 - Matin

#### 1. Identifier le contexte général de l'objection

- La définition de l'objection
- La naissance de l'objection
- La chronologie du passage de l'objection à l'acte d'achat
- Les différents types d'objections

#### 2. Déterminer le comportement à adopter face à l'objection

- La préparation à la réception de l'objection
- La réaction naturelle et indispensable d'empathie
- La nécessité de continuer à piloter la relation
- La capacité à s'imposer avec autorité sans autoritarisme
- L'adaptation du comportement, des attitudes et du langage
- La posture d'écoute active et la reformulation

### Jour 1 - Après-midi

#### 3. Traiter les différentes objections



- Les mécanismes du traitement de l'objection
- Les différentes étapes du traitement de l'objection
- La reformulation positive
- La hiérarchisation des préoccupations du client
- La réponse finale à l'objection
- La méthode de l'isolement
- La méthode de la contrepartie
- La méthode interrogative d'approfondissement ou de recadrage
- Panorama des objections les plus courantes en matière d'achat immobilier

## Jour 2 - Matin

### 4. Etablir la conduite du client vers la décision d'achat

- Accepter que le client ne s'engage pas immédiatement
- L'identification de l'historique des acquisitions du client
- L'identification des angoisses et des craintes du client
- La préparation du client à la réalisation du choix et à la prise de décision
- Mise en situation : « L'accompagnement du client dans le passage à l'acte »

## Jour 2 - Après-midi

### 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.

