

# Relation acquéreur : savoir conclure la vente

(Durée : 7 heures = 1 journée)

## Objectifs :

Savoir conclure une affaire avec tous types d'acquéreurs. Savoir gérer les objections et les craintes du client. Savoir protéger la rémunération de l'agence.

## Programme

### 1/ Les actions de préparation du client acquéreur depuis la découverte de son projet :

- Présentation du Process d'accompagnement (étapes, règles du jeu, engagements mutuels)
- A chaque étape, poser les questions « de bouclage » afin de valider les intentions et la motivation d'achat

### 2/ S'adapter aux profils des clients pour mieux les accompagner dans la prise de décision :

- Accueillir et rassurer (VAK, PNL, Ecoute active)
- Les différents types clients (Styles sociaux, SONCAS) et les bonnes attitudes à adopter

### 3/ Gérer les objections de dernière minute :

- A quoi sont-elles dues ? Identifier les freins
- Comment les contrer : Méthode ERNV (Ecoute, Reformulation, Nuance, Validation)
- Comment réagir face à un client qui n'est pas prêt à acheter

### 4/ Protéger les honoraires de l'agence :

- Ne jamais être en justification
- Expliquer les honoraires au vendeur qui pense qu'ils empêchent la vente de son bien
- Expliquer les honoraires à l'acquéreur qui les trouve trop élevés pour le service rendu

#### Public concerné :

Tous professionnels de l'immobilier débutants ou confirmés.

#### Prérequis : aucun

#### Moyens pédagogique :

Vidéo projection de support pédagogique, documentation et support de cours imprimé et/ou numérisé, paperboard et ordinateur.

#### Méthode pédagogique :

Cours magistral, illustration par cas professionnels, échanges participatifs, retour d'expérience.

#### Participants : Sessions de 4 à 15 personnes maximum

#### Lieu de formation : France entière , en présentiel ou distanciel

#### Evaluation préalable à la formation :

- Quizz d'évaluation des connaissances.

#### Evaluation en fin de formation :

- L'évaluation des acquis est réalisée par un quizz à la fin de chaque session ;
- A l'issue de la formation, un questionnaire de satisfaction à chaud puis à froid ;
- Une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

#### Intervenant : Pascal PIRON

Formations Argonavis conseil

2023 - 2024