



LE PROCESS PREMIUM ACQUÉREUR



LA FORMATION

L'écoute d'un futur acquéreur et de son projet sont des points clés afin d'axer au mieux le client pour aboutir à une vente. Cette formation développera le process à appliquer avec un potentiel acquéreur, de la découverte de son projet, aux biens à sélectionner, jusqu'à la visite et l'après-visite.



LES OBJECTIFS

- Savoir optimiser la gestion de son fichier acquéreurs
- Organiser une visite de bien efficace en anticipant et répondant aux objections



MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Outils :

- Salle adaptée pour recevoir une formation, paperboard, moyens audiovisuels appropriés aux sujets traités, diaporamas, vidéo, PowerPoint.

Méthode :

- Formation interactive, basée sur une présentation du formateur, des échanges avec les stagiaires et des mises en situation via des cas pratiques et des exercices.

Évaluation :

Cette formation n'est pas soumise à une évaluation. Cependant, le formateur interrogera oralement les stagiaires, tout au long de la formation pour vérifier la bonne compréhension.



PUBLIC CONCERNÉ

- Agent immobilier
- Agent commercial indépendant
- Dirigeant d'agence ou de réseau

Les formations sont accessibles à tous les professionnels de l'immobilier. Il est conseillé d'avoir des bases et un minimum d'expérience pour suivre cette formation.

PROFIL FORMATEUR

Tous les formateurs répondent aux exigences des cahiers des charges dont l'expérience professionnelle et les diplômes ont été validés.

LA DURÉE

La durée de la formation est d'un jour soit de 7h.

PRÉ-REQUIS

- Maîtriser la langue française à l'oral et à l'écrit
- Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis pour suivre cette formation

LE LIEU

La formation se déroulera en présentiel à Saint-Barthélemy

CONTACTS

CHAMBRE ECONOMIQUE
MULTIPROFESSIONNELLE
Établissement Public Territorial
de la Collectivité de Saint-Barthélemy
59 rue Samuel Fahlberg, Gustavia,
97133 Saint-Barthélemy
Tél. : 05 90 27 12 55
Port : 06 90 68 51 04
gregory.guerot@cemstbarth.com
www.cemstbarth.com



DÉTAILS

Séquence 1 :

Le process acquéreur

La découverte de l'acquéreur et de son projet : les thèmes à aborder, le questionnement, comment verrouiller une découverte.

La qualification, créer une relation de confiance, le financement, verrouiller sa découverte.

La sélection des biens : les règles à respecter, les pièges à éviter.

Séquence 2 :

Présentation du book vendeur

Argumentaire, présentation et valorisation des services

Séquence 3 :

Comment optimiser ses retours de visite

Conditions de mise en œuvre avant/pendant/après la visite

Séquence 4 :

Les objectifs et les étapes du retour de visite

L'écoute active

La reformulation

Le traitement des objections

La conclusion

Séquence 5 :

Suivi vendeur

La transformation en mandat exclusif et négociation d'une offre d'achat



FINALITÉ

· Certificat de réalisation de formation

Cette formation fait l'objet d'une mesure de satisfaction globale des stagiaires rentrant dans le cadre de la certification Qualiopi de l'établissement.



LE COÛT & LA DATE

La tarification et la date sont disponibles sur notre site Internet. N'oubliez pas qu'il existe différents systèmes de financement de vos actions de formation. Le Centre de Formation vous accompagne dans vos démarches

Formation adaptable aux personnes en situation de handicap. Veuillez contacter la référente handicap Virginie Allamelle au 0590 27 12 55 ou sur virginie.allamelle@cemstbarth.com



POUR VOUS INSCRIRE, NOUS VOUS INVITONS
À COMPLÉTER LE BULLETIN D'INSCRIPTION SUR
LE SITE INTERNET DE LA CEM : WWW.CEMSTBARTH.COM