

# CHASSEUR DANS L'ÂME :

BOOSTER SA PROSPECTION GRÂCE AUX ACQUÉREURS

## TR426

**1 jour**  
(7h)

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **220 € HT**

**SPÉCIALISATION**

### OBJECTIFS :

- Développer une posture proactive et «chasseur» dans l'accompagnement des acquéreurs.
- Utiliser le fichier acquéreurs comme un outil de prospection puissant
- Mettre en place une stratégie gagnant-gagnant acquéreur/vendeur pour générer du mandat.

### NIVEAU & PUBLIC :

Tous niveaux  
**Prérequis** : aucun

### MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board  
**Effectif maximum** : 20

### INTERVENANT(S) :

**Formateur : rPofessionnel trilingue spécialisé en transaction immobilière**

*Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM*

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

## PROGRAMME

### ACCUEIL & INTRODUCTION

- Tour de table : profil des participants & attentes
- Objectifs de la journée
- Quiz interactif : «Que faites-vous vraiment de vos acquéreurs ?»

### I – CHANGER DE REGARD SUR L'ACQUÉREUR

- Du suiveur au chasseur : changer de posture
- Pourquoi l'acquéreur est sous-exploité
- Opportunités cachées : ce qu'un bon acquéreur peut vous révéler
- Créer une relation de confiance et de valeur
- Diagnostic de ses pratiques actuelles
- Auto-évaluation de la gestion actuelle des acquéreurs
- Identifier les freins (temps, outil, mentalité...)
- Résistances internes & leviers psychologiques

### II – STRUCTURER ET EXPLOITER SON FICHIER ACQUÉREURS

- Qualifier efficacement un acquéreur
- Fiche acquéreur enrichie : au-delà du budget et des critères
- Identifier les motivations profondes (leviers émotionnels, situations de vie)
- Prioriser et catégoriser ses contacts
- Transformer la recherche en stratégie de prospection
- Méthode «acquéreur actif = déclencheur de mandat»
- Recherche de biens inversée : du terrain au téléphone

### III – UTILISER L'ACQUÉREUR POUR RENTRER DU MANDAT

- Outils et méthodes pour prospecter «via l'acquéreur»
- Réseaux sociaux & appels à biens
- Techniques d'approche éthique et efficace
- Éviter les pièges : éthique, transparence, encadrement juridique
- Obligations en matière de recherches ciblées
- Signature du bon de visite, mandat de recherche
- 

### IV – DEVENIR UN(E) EXPERT(E) DU DOUBLE PROJET

- Saisir l'opportunité des acquéreurs vendeurs
- Savoir poser les bonnes questions pour révéler un projet de vente
- Détection, réassurance, déclenchement
- Stratégie de conversion du double projet en mandat
- Argumentaire spécifique
- Suivi et relance
- Scénarios automatisés et suivi CRM

### CONCLUSION

Fiche engagement : «Mes 3 actions pour mieux exploiter mes acquéreurs»