



De la création du contact acquéreur
au compromis de vente

OBJECTIF(S)

- Identifier les acquéreurs prêts à s'engager, faire dès le premier rendez-vous la différence avec les autres agences, rassurer des prospects acquéreurs, mettre en place la charte des services à l'acquéreur

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs, managers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques
commerciales appliquées à l'immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - L'ACCUEIL COMMERCIAL DU PROSPECT ACQUÉREUR

II - LA DÉCOUVERTE DES MOTIVATIONS DES BESOINS ET DES ENVIES DU PROSPECT ACQUÉREUR

Les questions impératives à poser pour obtenir les réponses
indispensables

III - LA MISE EN CONFIANCE DU PROSPECT ACQUÉREUR

La transparence dans le service proposé
Les outils de transparence : « l'engagement d'action de
l'agence »

IV - LA SÉLECTION ET LA PRÉPARATION DE LA VISITE

Comment sélectionner les biens à visiter
Eviter que le prospect acquéreur choisisse lui-même le bien à
visiter La technique de l'USP

V - LA VISITE

Les comportements gagnants durant la visite L'art de « pré »
closer durant la visite

VI - L'OBTENTION DE LA DÉCISION

La conclusion de la visite
La gestion des objections durant la visite

VII - LE RETOUR À L'AGENCE ET L'OBTENTION DE LA DÉCISION IMMÉDIATE

Les outils facilitant pour obtenir un engagement d'achat
L'indispensable dossier de vente complet pour rassurer le client,
Présentation des diagnostics du bien, DPE, etc, dates clés à
connaître.

L'engagement d'achat contractuel

VIII - LA SIGNATURE DU COMPROMIS

Faire passer le prospect acquéreur de l'engagement d'achat au
compromis

Conforter l'acquéreur dans sa décision

IX - TRANSFORMER SON ACQUÉREUR EN PRESCRIPTEUR

Rester en contact avec l'acquéreur durant le compromis
Les comportements lors de la signature de l'acte authentique
Le service + DE L'AGENCE au lendemain de l'acte authentique
Transformer son acquéreur en prescripteur
Le suivi de l'acquéreur... Pour sa revente Mise en place du plan
d'actions et des outils



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap