

LA SÉLECTION DES BIENS, LA VISITE ET LE RETOUR DE VISITE

TR314

1 jour
(7h)

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

Tarif : **220 € HT**

SPÉCIALISATION

OBJECTIFS :

- Renforcer sa connaissance du stock pour faire la meilleure sélection de biens, communiquer efficacement avec le client pour lui proposer des visites « productives »

NIVEAU & PUBLIC :

Conseillers ou chefs d'agence
Prérequis : aucun

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S) :

Formateur : Consultant en Management et Formation immobilière

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME

I - L'UTILISATION EFFICACE DU STOCK DES MANDATS

- Le choix des biens à présenter
 - Qu'est-ce qu'une bonne sélection d'affaires,
 - Présentation et fixation des règles du jeu.
- Comment marier convivialité et informatique ?

II - L'ORGANISATION ET LA CONDUITE DE LA VISITE

- Vendre la visite au propriétaire, verrouiller le rendez-vous avec le vendeur
- La visite des biens, que faire :
 - Pendant le trajet
 - Pendant la visite
 - Pendant le trajet de retour
- Mettre en valeur le bien visité
- Déclencher et identifier les clignotants et les signaux d'achats

III - LE RETOUR DE VISITE

- Les techniques d'argumentation, débriefing une visite
- Rappel des fondamentaux, la technique du pré-close
- Jeux de rôle et mise en situation

IV - LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS

- Rappel des fondamentaux
- Jeux de rôle et mise en situation

V - LE SUIVI DES VISITES

- Le compte-rendu de visite au vendeur
- La relance des acheteurs.

VI - LA CONCLUSION DE LA VENTE

- La stratégie de l'offre d'achat
- L'alternative en cas d'échec