

# La Vente d'un bien immobilier

De la prise de mandat au « closing »

## Formation commerciale

N° B09

### Intervenant

Un formateur consultant spécialisé en technique commerciale en immobilier.

### Effectif Maximum

10 participants

### Pré-requis

Connaître la transaction immobilière

### Public visé

Commerciaux en transaction immobilière

### Durée

Deux journées consécutives (14 heures)  
9h00 -13h00 et 14h00 -17h00

### Tarif

800€ HT par participant - TVA 19,60%

### Lieux et Dates

Nous contacter

### Points forts

Face à face pédagogique  
entre le formateur et les stagiaires.  
Alternance d'exposés théoriques /  
Mises en situation.

L'intervenant anime depuis de nombreuses  
années des formations pour diverses  
entreprises.

Un document sera remis à chacun  
des participants.

## Inscriptions

**04 91 07 02 52**

ou sur notre site internet pré-inscription en ligne :

[www.sirius-formation.com](http://www.sirius-formation.com)

### ● Objectif

- Mettre au service des commerciaux en agences immobilières, des techniques concrètes directement applicables sur le terrain pour :
- Accompagner son client acquéreur jusqu'à l'achat
- Maîtriser et répondre à ses préoccupations

### ● Programme

#### Introduction

Sans bonne prise de mandat de vente, pas de bonnes ventes !

#### Rappel rapide d'une prise de mandat de vente – Développement succinct

- Justifier ses honoraires
- Le mandat de vente exclusif est le mandat prioritaire de l'agence
- Présenter l'intérêt au vendeur de signer un « bon » mandat exclusif

#### L'acquéreur : un client à découvrir pour l'amener à l'achat

- La prise de contact
- La prise de rendez-vous : Qui ? Quand ? Où ?...
- Franchir le barrage des appréhensions courantes : les 8 craintes de l'acquéreur

#### Qu'est-ce que la découverte

- Ecoute et mémorisation : Notion de l'écoute active – Avancer sur le véritable enjeu de l'échange
- Méthodologie de découverte : les 7 catégories de la motivation d'achat
- Le piège des jugements de valeur
- La découverte financière : point important à ne pas négliger
- La reformulation des ses priorités et de ses souhaits

#### Choix des visites

- Que montrer au client ? La sélection des biens
- Peut-on refuser ou différer une visite
- Organiser et préparer la visite du bien

#### La prise de décision du client acquéreur : Vendre plutôt qu'attendre que le client achète !

- Retour de visites : Moment crucial dans la vente
- Retour sur les appréhensions : Maîtriser les situations d'opposition
- L'objection : un bienfait pour la vente ! Identifier l'objection pour mieux y répondre
- Points forts – Points faibles : Aider le client à hiérarchiser ses priorités pour qu'il devienne l'acheteur
- Utiliser les questionnements – Utiliser les alternatives
- Prévoir les portes de sortie

#### Agent immobilier / acquéreur : Partenaires

- Vous ne vendez pas un bien immobilier, vous aidez le prospect à vaincre ses appréhensions et à clarifier son projet
- Techniques d'argumentation
- Conclure

Entraînements en cas pratiques (jeux de rôles, application des techniques enseignées)

### Sirius Formation Sarl

Impasse des rampins BP 73 13718 Allauch Cedex- Tél. : 04 91 07 02 52 - Fax : 04 91 68 42 33 - Email : [sirius.formation@wanadoo.fr](mailto:sirius.formation@wanadoo.fr) Web : [www.sirius-formation.fr](http://www.sirius-formation.fr)  
S.A.R.L. au capital de 7 700 Euros - RCS Marseille : B 440 230 993 - Siret : 440 230 993 00022 - Code APE : 85.59A n°déclaration d'activité: 93131064213