

Vendre les biens immobiliers Techniques commerciales

Analyse et méthodes

Formation commerciale

N° B01

Intervenant

Un formateur consultant spécialisé en techniques commerciales en transaction immobilière

Effectif Maximum

15 participants

Pré-requis

Aucun

Public visé

Commerciaux en transaction immobilière

Durée

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

Tarif

800,00€ HT par participant -TVA 19.60%

Lieux et Dates

- **Paris** les 15 et 16 mars 2012
- **Aix en Provence** les 12 et 13 avril 2012
- **Nantes** les 26 et 27 avril 2012
- **Toulouse** les 5 et 6 juillet 2012

Points forts

Face à face pédagogique entre le formateur et les stagiaires.
Alternance d'exposés théoriques /exemples pratiques.
Le formateur tout en apportant une méthode de travail, permet aux stagiaires de se repositionner dans leurs métiers d'intermédiaires en immobilier.
Un document sera remis à chacun des participants

● Objectifs

- Permettre au négociateur, l'appréhension des méthodes de découverte pour amener son client acquéreur à la décision d'achat.
- Le négociateur sera amené à prendre conscience de la nécessité d'une chronologie méthodologique dans son travail (de la prise de mandat à la présentation d'une offre d'achat) pour arriver à générer son chiffre d'affaires.

● Programme

Définition et analyse des différentes fonctions du négociateur immobilier

- Quelles sont les différentes fonctions d'un négociateur immobilier ?
- Comment s'organiser pour être performant et rentabiliser son activité ?
- Pourquoi travailler sur du long terme ?

Prospecter les biens immobiliers : Analyse et méthodes

- Pourquoi la prospection est-elle importante ?
- Les méthodes statiques
- Les méthodes dynamiques
- Mettre en place ces méthodes

La prise de mandats exclusifs : Comment crédibiliser son travail auprès du vendeur

- Le mandat exclusif est-il un mandat extraordinaire ?
- Justifier ses honoraires
- Pourquoi et comment signer des mandats de vente exclusifs
- Présentation de la méthode
- Comment transformer son stock mandat en mandats exclusifs ?
- Travailler avec le vendeur, un client acquis et conquis

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

- Comment constituer le fichier acquéreur ?
- Comment avoir l'autorité sur les désirs de l'acquéreur ?
- Pourquoi il est important de considérer l'acquéreur ?
- Méthodologie de découverte – les 7 catégories de la motivation d'achat
- Que doit maîtriser le négociateur pour être performant auprès de l'acquéreur

La prise de décision du client acquéreur : Pourquoi vendre plutôt qu'attendre que le client achète ?

- Comment amener le client acquéreur à la décision d'achat
- Étude et analyse du comportement du négociateur et de l'acquéreur
- Les objections : Exemples et traitements

Inscriptions

04 91 07 02 52

ou sur notre site internet pré-inscription en ligne :

www.sirius-formation.fr

Sirius Formation Sarl

Building de la Bourse 2, rue du Beausset 13001 Marseille Tél. : 04 91 07 02 52 - Fax : 09 72 25 73 23 - Email : contact@sirius-formation.fr www.sirius-formation.fr
S.A.R.L. au capital de 7 700 Euros - RCS Marseille : B 440 230 993 - Siret : 440 230 993 00048 - Code APE : 85.59A n°déclaration d'activité: 93131064213