



PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

Référence et Intitulé : CV125-1 - L'approche service orientée client dans l'immobilier.

Durée : 7h00

Type : Classe Virtuelle

Public

Managers et négociateurs.

Objectifs pédagogiques

- Maintenir son niveau d'activité malgré une fréquentation moins importante des prospects.
- Développer son savoir faire face à des clients perturbés et fragilisés.
- Augmenter son taux de transformation des acquéreurs.
- Améliorer la maîtrise des différentes étapes de l'achat de l'accueil à la conclusion.
- Souligner l'utilité de revenir aux fondamentaux négligés en période euphorique.
- Etre celui qui fait les ventes.

Pré-requis

Aucun.

Programme

- 1 - Introduction
 - Incidences de la conjoncture actuelle sur le comportement de la clientèle.
- 2 - Les évolutions récentes du marché.
 - Diagnostic.
 - Ratios d'activités et indicateurs de performance.
 - L'approche relationnelle et consultative.
 - Recréer la confiance : la compréhension mutuelle.
- 3 - L'accompagnement du client.
 - Comment fidéliser le client dès le contact initial : accueil téléphonique et physique.



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
www.plateformef.com

Editeur accrédité : **Meelk**
40 Rue du Louvre - 75001 Paris
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €
APE : 6201Z
TVA Intra. : FR 24 844282863
ICS : FR63ZZZ85B0FE



PROGRAMME DE FORMATION

- Faire du négociateur X... un acteur immobilier incontournable.

4 - Le client acheteur au cœur de nos préoccupations.

- Proposer une approche globale pour répondre à l'ensemble des besoins et valoriser le service offert.
- Comment se différencier des concurrents.

5 - Le schéma directeur de négociation.

- Les étapes indispensables pour une réussite assurée.
- La prise de contact à l'agence.
- La découverte des besoins et motivations de l'acquéreur.
- La qualification de l'acquéreur : savoir démasquer le véritable acquéreur.
- La visite et retour de visite, gérer les visites intempestives.

6 - Savoir conclure avec les acheteurs.

- Les différentes techniques de conclusion.
- La confortation de la décision.

Conclusion : plan d'actions et évaluation de la formation

Moyens pédagogiques

Séance de formation en classe virtuelle.

Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.fr

Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la classe virtuelle directement via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.fr

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %.

Coordonnées pour support :

- e-mail : contact@unplus.fr

Matériel nécessaire

Ordinateur ou tablette avec connexion internet.
Navigateur préconisé : Chrome.



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
www.plateformef.com

Editeur accrédité : **Meelk**
40 Rue du Louvre - 75001 Paris
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €
APE : 6201Z
TVA Intra. : FR 24 844282863
ICS : FR63ZZZ85B0FE