PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

Référence et Intitulé : CV504-1 - Techniques de négociation finale : le closing

Durée : 7h00

Type : Classe Virtuelle

Public

Agents immobiliers et leurs collaborateurs.

Objectifs pédagogiques

Savoir prendre en compte les souhaits du client dès son entrée en relation pour l'aider à gérer une offre lorsqu'un bien immobilier lui correspond, et l'amener ainsi à une négociation finale.

Pré-requis

Aucun.

Programme

1 - Les étapes d'une vente réussie.

2 - La vente commence au mandat.

3 - La hiérarchisation des priorités.

4 - Préparation du vendeur au jeu de la négociation.

5 - Préparation de l'acheteur pour oser se lancer.

6 - Le traitement des objections.

7 - La méthode de présentation des biens ciblés.

8 - Le marketing de la gestion de l'offre.

9 - La méthode entonnoir.

10 - La méthode sablier.

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
- Téléphone : 04 93 17 29 63 (du Lundi au Vendredi de 09 h à 12 h et de 14 h à 17 h)

Matériel nécessaire

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