

La découverte de l'acquéreur est le siège de la conclusion de vente.

Il est essentiel que ce moment privilégié remplisse l'ensemble de ses missions : Établir une relation de confiance mutuelle, comprendre le projet de l'acquéreur dans sa globalité, le rendre parfaitement lucide sur ses choix et programmer sa prise de décision.

Prendre le temps d'une « bonne » découverte permet de déterminer les règles du jeu entre le prestataire et le client. C'est la condition indispensable qui les mène ensemble à la réalisation du projet d'acquisition.

Dans cette perspective, le cabinet Argonavis a bâti un programme spécifique de formation afin que vos conseillers en transaction maîtrisent parfaitement la découverte et le suivi de l'acquéreur :

La Découverte Acquéreur *Anticiper les conditions de la conclusion de vente*

Objectif :

Maîtriser une découverte intelligente et productive de l'acquéreur

Public visé :

- Conseillers en transaction
- Directeurs d'agences

Lieu :

En agence

Durée :

1 journée (de 9h à 18h)

Coût de la journée :

890 euros hors taxes et hors frais

Le groupe (jusqu'à 12 personnes) peut être constitué par plusieurs agences.

OPCA : Agefos, DIF...

Contact :

Pascal PIRON

06 48 19 59 67

contact@argonavis.fr

Cette formation est particulièrement indiquée si l'on est confronté aux difficultés suivantes :

- Maintenir la relation avec les contacts acquéreurs,
- Comprendre le projet d'acquisition de chacun,
- Établir des critères de recherche fiables,
- Verrouiller avec chaque acquéreur un projet réaliste,
- Entretenir une relation de confiance mutuelle,
- Se distinguer positivement par rapport aux concurrents,
- Obtenir une prise de décision sûre,
- Piloter un fichier actif d'acquéreurs...

Contenu pédagogique :

- I - Buts et conditions d'une bonne découverte acquéreur :
 - Principe de « considération »
 - Imposer les « règles du jeu »
- II - Les objectifs de la découverte acquéreur :
 - Établir un partenariat permettant de maîtriser ensemble son projet d'acquisition.
 - Partager l'intelligence Marché avec l'acquéreur et le rendre lucide sur son projet.
- III - L'entretien de découverte :
 - Déroulé
 - Outil : Fiche de suivi Acquéreur
- IV - Le suivi de l'acquéreur jusqu'à la conclusion.
- V - Construction d'un Observatoire de la Demande.

Engagements :

A l'issue de la formation, chaque participant sera en mesure de :

- Se distinguer de la concurrence par son professionnalisme,
- Adopter une approche de l'acquéreur plus convaincante,
- Développer l'attractivité de ses offres,
- Obtenir davantage de décisions d'achat et de signatures