

Maîtriser l'approche client dans la transaction

(Durée : 35 heures = 5 journées consécutives ou étalées)

Objectifs :

Comprendre les évolutions de marché et les attentes des clients ; Maîtriser les réflexes de l'approche client pour un service reconnu de qualité ; Maîtriser les techniques et outils de la transaction immobilière issues de l'approche client ; Savoir se distinguer par son professionnalisme ; Mener une démarche réflexive sur ses pratiques professionnelles pour les faire évoluer en adéquation avec les marchés.

Programme

1/ Introduction :

- L'évolution des marchés immobiliers et les enjeux de l'approche client.
- Distinguer l'approche client de l'approche produit.
- Comprendre les mécanismes de fonctionnement des clients et se positionner en *partenaire*.

2/ La relation Acquéreur :

- La découverte de son projet.
- Le processus d'accompagnement en *partenariat*.

3/ La prospection :

- Distinguer les formes *aléatoire* et *ciblée*.
- Les 5 outils d'une prospection efficace.
- Organisation et planification.
- Maîtrise d'une prospection créative de réseau.
- La stratégie du mandat de recherche.

4/ La relation Vendeur :

- L'estimation de la valeur d'un bien immobilier.
- Compte-rendu d'estimation, négociation et rentrée de mandat.
- Le processus d'accompagnement en *partenariat*.

5/ Communication et rédaction d'annonce :

- Pourquoi et comment elle génère des contacts.
- Identifier les supports adaptés à la cible.
- Maîtriser la recette d'une annonce efficace.
- Faire évoluer l'offre dans le temps.

6/ La conclusion de vente :

- Rappel des actions de préparation du client depuis la découverte.
- S'adapter aux styles des clients pour mieux les accompagner dans la décision.
- Gérer les objections.

7/ Conclusion générale :

Positionner le client au centre de notre action est le meilleur moyen de gagner en crédibilité, en notoriété, en confiance et à l'issue en volume d'affaires réalisées et en chiffre d'affaires.

Public concerné :

Tous professionnels de l'immobilier débutants ou confirmés.

Prérequis : aucun

Moyens pédagogique :

Vidéo projection de support pédagogique, documentation et support de cours imprimé et/ou numérisé, paperboard et ordinateur.

Méthode pédagogique :

Cours magistral, illustration par cas professionnels, échanges participatifs, retour d'expérience.

Participants : Sessions de 4 à 15 personnes maximum

Lieu de formation : France entière , en présentiel ou distanciel

Evaluation préalable à la formation :

- **Quizz d'évaluation des connaissances.**

Evaluation en fin de formation :

- **L'évaluation des acquis est réalisée par un quizz à la fin de chaque session ;**
- **A l'issue de la formation, un questionnaire de satisfaction à chaud puis à froid ;**
- **Une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.**

Intervenant : Pascal PIRON

Formations Argonavis conseil

2023 - 2024