



TRAITER LES OBJECTIONS VENDEURS ACQUEREURS

La formation continue des agents immobiliers a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.

Le décret n° 2016-173 du 18 février 2016 (JORF du 21 février) détermine la nature et la durée des activités susceptibles d'être validées au titre de l'obligation de formation continue des agents immobiliers, administrateurs de biens ou syndics.

Objectifs	<p>Vendeurs : Etre capable de rentrer davantage de mandats exclusifs au prix, pour cela, vous entrainer à traiter les diverses objections des vendeurs à l'exclusivité et au prix en utilisant les outils et la méthode de discours appropriée.</p> <p>Acquéreurs : Etre capable de mieux accompagner votre client dans son projet d'achat et l'aider à franchir le cap ! Pour cela, vous entrainer à traiter les diverses objections des acquéreurs en utilisant des outils et méthodes appropriés.</p>
Thème	Immobilier
Cycle	Immobilier
Participants	Professionnels de l'immobilier titulaires de la carte professionnelle, négociateurs salariés ou indépendants
Prérequis	Connaître les fondamentaux de l'immobilier
Durée	1 jour(s) – 7 heures
Tarif	310 € Net de taxes (non assujetti à la TVA)
Intervenant(s)	Formation animée par un consultant formateur expert dans ce domaine. Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.
Programme	<p>VENDEURS</p> <p>RECENSER LES OBJECTIONS LES PLUS COURANTES</p> <ul style="list-style-type: none"> - au mandat - au mandat exclusif - au prix <p>DEFINITION D'UNE OBJECTION AU 1er DEGRE</p> <p>LES FAUSSES OBJECTIONS</p> <ul style="list-style-type: none"> - comprendre pour mieux traiter



	<p>LE S.O.N.C.A.S LA VENTE COMMENCE QUAND LE CLIENT DIT NON LES REGLES DE L'ENTONNOIR</p> <p>LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS VENDEUR Stratégie et arguments MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE SUR LES OBJECTIONS AU PRIX Entraînement et compréhension des outils</p> <p>MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE SUR LES OBJECTIONS A L 'EXCLUSIVITE Entraînement et compréhension de la méthode</p> <p>ACQUEREURS</p> <p>VOS OBJECTIONS LES PLUS COURANTES ET RESULTATS LES OBJECTIONS ET LES TECHNIQUES DE TRAITEMENT Entraînement en mise en situation professionnelle sur la méthode LE DOSSIER TECHNIQUE Entraînement en mise en situation professionnelle sur arguments factuels LA VALIDATION DU BUDGET Entraînement en mise en situation professionnelle sur son calcul CONCLURE LA VENTE Méthodes, best pratiques à utiliser LES ERREURS A NE PAS COMMETTRE CONFORTER LA SIGNATURE</p>
Moyens pédagogiques	Nombreux exercices pratiques et études de cas, Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
Effectif	Mini 4 Maxi 12
Avant l'entrée en formation	Positionnement
Evaluation fin de formation	OUI
LES +	Cette formation peut se faire en Intra ou sur-mesure.