



Step By Steph

# La gestion des acquéreurs

## PROGRAMME

### Les motivations d'achat- éléments de PNL

- Les éléments de la communication interpersonnelle
- Croyances, valeurs, émotions
- Distinction entre besoin et motivation,
- Création d'un champs sémantique commun avec le client

### Les étapes de la découverte acquéreur

- L'accueil : les quatre « 20 »
- Le discernement entre besoin et motivations de l'acquéreur
- La découverte du projet, l'histoire d'une vie
- La découverte financière
- Convertir l'acquéreur en client vendeur

### Présentation du service aux acquéreurs

- Le suivi
- La validation du projet
- La recherche des biens correspondants au projet

### Sélection des biens

- La recherche : validation, précision, implication
- Cibler les visites
- Reformuler et affiner la recherche
- La visite, organisation et argumentaire

### L'acte de vendre

- La recherche du prix du marché et la négociation avec le vendeur
- L'offre d'achat, formalités et psychologie
- Le compromis de vente : l'engagement, formalités juridiques
- L'accompagnement financier
- L'acte notarié, le rendez-vous notaire

### Savoir conclure

- Rassurer et convaincre
- Pérenniser le lien, le client ambassadeur
- Conclure

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Maîtriser la Découverte Acquéreur pour verrouiller son projet
- Développer les mandats de recherche
- Optimiser la sélection de biens et les visites
- Anticiper la conclusion de vente

## CIBLE

- Conseillers immobiliers et responsables d'agence

**DUREE** : 7h sur 1 journée

## MODALITES PEDAGOGIQUES

Alternance d'exposés méthodologiques, d'exercices pratiques et mises en situation sur des exemples concrets tirés de l'expérience professionnelle des participants et de l'intervenant, échanges interactifs avec les stagiaires.

**PREREQUIS** : Aucun

**TARIF** : Nous consulter

**Contact** : [stepbysteph@orange.fr](mailto:stepbysteph@orange.fr)

