



Step By Steph

Technique de vente de logement neuf

Résidence principale

PROGRAMME

ENTRER EN RELATION

- La 1ère impression : optimiser sa communication verbale et non-verbale
- Structure de l'entretien de vente : les étapes incontournables, leurs implications et conséquences
- Vendre la solution VEFA

LA DECOUVERTE DE L'UNIVERS DU CLIENT

- L'écoute active
- Découvrir l'humain avant d'intégrer la notion de client
- Découvrir les motivations d'achat pour anticiper les futures objections.
- Les questions incontournables

LES AVANTAGES DE LA VEFA et L'APPROCHE FINANCIERE

- La présentation de la solution VEFA et ses avantages
- Sélection de l'offre adaptée aux besoins du client
- Rassurer le client : présenter la réglementation VEFA
- Faire vivre un ensemble immobilier en devenir
- Anticiper et traiter les objections

CONCLURE LA VENTE ; LA SIGNATURE DU CONTRAT DE RESERVATION

- Le closing : la signature du contrat de réservation
- Savoir quand et comment conclure la signature
- Techniques de conclusion d'entretien

L'ACCOMPAGNEMENT DANS LE TEMPS : de l'acte authentique à la livraison

- Les conditions de la confiance dans la durée
- Le positionnement d'accompagnant en toute circonstance
- Les clefs de la Vente réussie et de la recommandation client

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaître le cadre réglementaire de la Vente en l'état futur d'achèvement (VEFA)
- Comprendre les différentes garanties et leurs implications
- Conformité, réception et livraison

Public :

- Commerciaux en immobilier neuf ou transactionnel débutants sur le marché du neuf –
- Commerciaux souhaitant parfaire leurs connaissances en VEFA

PREREQUIS : Avoir connaissance de la réglementation VEFA

DUREE : 1 journée – 7h

MODALITES PEDAGOGIQUES

Alternance d'exposés théoriques illustrés par des exemples concrets, tirés de l'expérience professionnelle des participants et de l'intervenant
Echanges interactifs avec les stagiaires

TARIF : Nous consulter

Nous contacter : stepbysteph@orange.fr

