

# Techniques avancées de vente acquéreur pour conseillers immobilier

Découvre comment transformer chaque acquéreur en véritable opportunité. Dans cette formation, tu apprendras à qualifier ton client rapidement, présenter les biens avec méthode, lever les objections et conclure plus d'offres. Tu repars avec des outils concrets pour vendre plus vite, plus souvent et avec plus de sérénité. Une journée complète pour renforcer ta posture de conseiller expert et gagner la confiance de tes clients.



## Durée

1 JOURS (7 h) peut être fractionné en deux sessions  
En présentiel ou distanciel



## Public visé

Cette formation s'adresse à :  
Tout public, Agent immobilier, Agent commercial indépendant, Dirigeant d'agence ou de réseau faisant de la vente en face à face, toute personne placée régulièrement en situation de vente  
Accessibilité aux personnes en situation de handicap: (nous contacter)



## Niveau requis

Aucun - apprendre les bases du métier



## Méthode pédagogique

- Alternance d'apports, d'ateliers, d'études de cas et d'échanges avec les participants
- Formation action : vous êtes "concepteur" et "animateur" pendant la formation, avec le feed-back personnalisé du formateur
- Au fil de vos propres mises en pratique, et de l'observation des autres participants, vous progressez en confiance et en maîtrise des techniques du formateur



## Objectifs

- Qualifier efficacement un prospect acquéreur
- Identifier motivations, budget, délai, critères essentiels
- Présenter des biens de manière persuasive
- Conduire une visite orientée décision
- Traiter les objections et conclure une offre
- Accompagner l'acquéreur jusqu'à la signature



## Programme

### **Positionnement : différence entre "vendeur de biens" et "conseiller acquéreur"**

### **Comprendre l'acquéreur**

- Typologie : primo-accédants, investisseurs, séniors, familles...
- Motivations rationnelles vs motivation émotionnelles
- Freins psychologiques à l'achat
- Méthode DISC appliquée à l'acheteur

### **Qualification Acquéreur**

- A) Objectifs de la qualification
  - Gagner du temps
  - Sécuriser les visites
  - Déetecter les projets sérieux
- B) Les 4 axes de questionnement
  - Projet (raison du changement)
  - Critères (essentiels / secondaires)
  - Budget (validation finance)
  - Délai / urgence
- C) Savoir reformuler & détecter les incohérences

### **Conduire une visite efficace**

- La structure optimale d'une visite
- Questions clés pour orienter l'acheteur
- Lecture du non-verbal
- Gestion des visites multiples

### **Traitements des objections & closing**

- Les objections fréquentes
- Méthode de traitement
- Techniques de closing



- L'apprentissage s'effectue dans un cadre ludique (Salle en lumière du jour spacieuse dans un espace propice à des formations réussies - WiFi - Ecran HD tactile - Présentations PowerPoint) les participants fournissent un investissement personnel important (participation, sortie de zone de confort) avec plaisir
- Cas pratiques et jeux de rôle reprenant des situations réelles du milieu professionnel
- Nombreux échanges avec le participant et apports du formateur

Session de 1 à 8 participants

#### Les plus :

- Conseils personnalisés du consultant-formateur pour la réalisation d'une vente acquéreur.
- Simulation d'entretien avec un client acquéreur exigeant.
- Cette formation répond aux obligations de la loi Alur et permet le renouvellement de la carte d'agent immobilier.

#### Suivi et évaluation des acquis :

- Sanction de la formation : Attestation de présence
- Les stagiaires sont évalués tout au long de la formation à travers de nombreux exercices pratiques et mises en situation attestant de l'acquisition du niveau d'autonomie du participant

