




## PROGRAMME DE FORMATION

# E05-22-CV-Techniques de vente en immobilier

(référence E05-22-CV)

### Objectifs

---

- Mener et conclure un entretien de vente de manière efficace
- Maîtriser les techniques de vente relatives aux différentes opérations immobilières
- Mobiliser une communication et une argumentation de vente efficaces
- Pratiquer l'écoute active et la réponse aux objections 

### Public

---



Toute personne devant mener des entretiens de vente d'opérations immobilières

### Prérequis

---



Avoir des connaissances sur les produits immobiliers

### Méthodes et support

---

La classe virtuelle permet de recréer, à distance, une salle de classe réelle. Concrètement, chaque participant se connecte à une plateforme en ligne à l'aide d'un lien de connexion qui lui est préalablement transmis. Il rejoint alors, en ligne, le formateur et les autres participants. Le déroulement de la classe virtuelle alterne présentation théorique et activités pédagogiques interactives (sondages, quiz, mur participatif ...). Chacun a la possibilité d'échanger, de partager et de poser des questions.



### Durée

---

0,50 jour(s)

3:30 heures

### Informations complémentaires

---

**Intervenante** : formatrice indépendante spécialisée en immobilier

Durée totale de la formation : 3h30

Horaires de programmation de la classe virtuelle : 14h00 à 17h30

[www.scet-formation.fr](http://www.scet-formation.fr)

SCET - 52, rue Jacques Hillairet 75612 PARIS cedex 12

SA au capital de 26 608 000€ - RCS Paris 562 000 349 - SIRET 562 000 349 02188

SCET Formation - Tél. : + 33 (0) 1 53 44 06 14 ou 06 42 – courriel : [formation@scet.fr](mailto:formation@scet.fr)

Activité enregistrée sous le n° 11754199575 auprès du préfet de la région Ile-de-France - *Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat*





A noter: Afin de participer pleinement à la session, nous vous conseillons de vous isoler dans un bureau et vous recommandons d'utiliser un ordinateur équipé d'une webcam et de vous munir d'un téléphone.

**Organisation :**

- Contact : [edith.haddad@scet.fr](mailto:edith.haddad@scet.fr) ; tél : 01 53 44 06 14
- Formation à distance

**Suivi et évaluation :**

- Évaluation des résultats (évaluation de l'acquisition des connaissances par le stagiaire) par un questionnaire en ligne (via prestataire)

**Accessibilité aux personnes handicapées :** SCET Formation est particulièrement sensible à l'accessibilité de ses formations à tous et à l'intégration des personnes en situation de Handicap. Contactez-nous afin

d'étudier les alternatives possibles. 

Pour tout renseignement complémentaire : [formation@scet.fr](mailto:formation@scet.fr)



## Contenu

---

### **Mobiliser efficacement la communication par téléphone, Internet et en bureau de vente**

- Maîtriser les spécificités de la communication téléphonique
- Optimiser l'accueil
- Identifier et qualifier les prospects sur un bureau de vente
- Réussir la prise de contact à domicile (être convivial et « non intrusif »)

### **Réussir son entretien de vente**

- Comment identifier les différentes typologies des clients
- Analyser les forces et faiblesses des différentes parties / Calculer les enjeux de chacun
- Identifier le niveau de maturité des acheteurs
- Développer une Ecoute Active (Connaître le bon langage et les expressions à éviter)
- Etablir une relation Gagnant-Gagnant
- Anticiper et traiter les écueils pouvant survenir pendant la négociation
- S'affirmer dans les situations clients difficiles (Les réflexes pour ne pas être pris au dépourvu)

### **Connaître et respecter les différentes phases de l'entretien de vente**

- L'entrée en matière : Accueil et prise de contact
- La découverte des objectifs du client, de ses besoins, ses motivations et ses attentes
- La détermination du budget potentiel
- Les différents types de questionnement : Poser des questions ciblées
- Argumentation et réponses aux objections de l'acquéreur
- Obtention de l'accord : Le « verrouillage » de la négociation
- La conclusion et le suivi de l'entretien

