# S'affirmer dans les relations professionnelles dans l'immobilier

Les spécificités de la vente immobilière

NOUVEAUTÉ PRÉSENTIEL SUR-MESURE INTER ENTREPRISE

## Objectif de formation

Le ou la stagiaire sera capable de qualifier le profil des décideurs et à l'aide de mesures ciblées d'adapter sa stratégie commerciale

## Programme

***On ne vend rien à un client, on ne peut que l'auto motiver et l'auto convaincre à vouloir concrétiser avec nous un profit idéal, rêvé, « plaisir »***

1. **QUALIFIER LE PROFIL DES CLIENTS / ACHETEURS ET DE LEUR PROJET D'ACHAT**

- Identifier les questions clés à poser au client permettant de qualifier son projet
- Savoir qualifier et impliquer chacun des décideurs
- Maitriser la méthode de « l'effet boomerang » pour faire exprimer au client ses hésitations à acheter/investir ainsi que ses besoins d'aide à la prise de décision
- Les dangers des questions fermées et du mode interrogatoire
- Savoir aider en « sur mesure » personnalisé
- Connaître les mécanismes psychologiques à l'origine des hésitations
  - Alibis à ne pas vouloir acheter/investir
  - Tergiversations
  - Mésententes/débats au sein du couple client/acheteur
  - Contrer les phrases comme « je veux acheter et puis non … on verra l'année prochaine !

**2. SAVOIR ADAPTER SA PRESENTATION COMMERCIALE EN « SUR MESURE »**

- Appréhender les stratégies de présentation de « LA » solution produit/service attendue
  - Les techniques permettant d'obtenir, de faciliter la décision d'acheter/investir
- Maitriser l'art de conclure les premiers entretiens de qualification de la future décision d'achat / d'investir : les erreurs à ne pas commettre

## Infos pratiques

**Type de formation**

Formation continue

**Public cible**

Toute personne travaillant dans le domaine de l'immobilier

**Durée**

2 Jours dont 14 Heures en centre

**Tarif(s) net de taxe**

Nous consulter

**Adresse**

**Quimper - CFTMI/CEL**
145 Avenue de Keradennec,
CS 76029,

29330 Quimper

https://cci-formation-bretagne.fr/finistere

## Les conditions d'admission

**Prérequis**
Aucun pré-requis

## Le parcours de formation

**Objectifs pédagogiques**
Identifier les questions clés à poser au client permettant de qualifier son projet Maitriser la méthode de « l'effet boomerang » pour faire exprimer au client ses hésitations à acheter/investir ainsi que ses besoins d'aire à la prise de décision Connaître les mécanismes psychologiques à l'origine des hésitations Appréhender les stratégies de présentation de « LA » solution produit/service attendue Maitriser l'art de conclure les premiers entretiens de qualification de la future décision d'achat / d'investir : les erreurs à ne pas commettre

**Les sessions**

**Quimper**

- Nous contacter

*Date et mise à jour des informations : 25/01/2024*

*Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr*

## Contacts

**CREIGNOU Julien**
julien.creignou@formation.bretagne-ouest.cci.bzh
**CFTMI/CEL Quimper - N° SIRET 130 022 932 00326 - N° d'activité 53290897729**
145 Avenue de Keradennec,CS 76029, - 29330 Quimper
Tél. : 02 98 98 29 78 - formation.quimper@finistere.cci.fr - https://cci-formation-bretagne.fr/finistere

CCI FORMATION BRETAGNE