

E-VT165 — Combattre la psychose des nouvelles objections vendeur / acheteur en période de crise

Satisfaction
du module
non évalué
Nouveauté
2025

OBJECTIFS

Cette formation a pour but d'apprendre à traiter les objections avec méthode et aisance, afin de ne plus être déstabilisé et de disposer d'arguments clés pour chaque situation. Les enjeux sont de gagner en confiance, de structurer sa réponse et de transformer les objections en opportunités.

PROGRAMME

INTRODUCTION :

Qu'attendez-vous de cette formation ?
Quelles sont les objections les plus courantes

Partie 1 / L'art de maîtriser les objections

- Pourquoi a-t-on peur des objections
- Pourquoi y a-t-il des objections
- Comment se mettre à l'abri

Partie 2 / Les principales erreurs commises

- Ne pas se jeter sur une objection prétexte
- Repérer et donner de l'importance à une « fausse barbe »
- Improviser sans structurer

Partie 3 / La méthode en 3 temps

- Reformuler
- Hiérarchiser
- Répondre

Partie 4 / Tous les types d'objection

- La relance téléphonique
- La relance du fichier
- Les objections en face à face
- Les objections face aux mandats

Partie 5 / Traiter les objections vendeur – acquéreur

Les objections de départ :

- « Ce n'est pas pour tout de suite »
- « On n'est pas pressé »
- « Cela ne vous regarde pas »
- « C'est juste pour des renseignements »
- « Il faut que j'en parle à... »
- « On veut faire un coup », etc.

Les objections de fin :

- « On veut faire une offre »
- « Il faut baisser vos honoraires »
- « C'est trop cher »
- « On veut réfléchir », etc.

Partie 6 / Comment transformer une objection en un élément de pré-conclusion

- Les objections signent de réflexion
- Renverser la discussion
- Les signaux de conclusion
- Les 3 leviers de transformation :
 - Empathie
 - Valorisation
 - Preuve

Conclusion

Si vous maîtrisez la méthode et connaissez les réponses, vous n'aurez désormais plus peur des objections.

PUBLIC, PRÉREQUIS

Nombre de participants:

Minimum : 1

Public: Tout public

Prérequis: aucun

APTITUDES ET COMPETENCES DU FORMATEUR

Notre équipe de consultants et de formateurs, experts confirmés, interviennent dans les métiers de l'immobilier (transaction, ADB, syndic...) depuis plus de 20 ans.

Ce parcours a été conçu par Yann Simon, expert conseil en formation et dirigeant de Vision2i.

Chaque année, il forme 6 500 apprenants et accompagne 1 250 centres de profit, faisant de lui une référence incontournable dans le domaine commercial et immobilier.

MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Assistance techniques du lundi au vendredi de 9h à 18h.

En dehors de ces horaires, vous pouvez nous contacter par mail.

Évaluations des compétences grâce à des quiz, des mise en situation et des cas pratiques.

À l'issue, une attestation de formation vous sera délivrée.

DURÉE ET MOYENS

D'une durée de 7 heures et entièrement à distance, le parcours alterne vidéos avatar, audios, documents pratiques, quiz, contenus YouTube et articles externes afin de dynamiser l'apprentissage.

Il vous faudra avoir un accès internet et un ordinateur, une tablette ou un smartphone.

Formation accessible aux personnes atteintes d'un handicap moteur ou auditif.

OBJECTIFS

Cette formation a pour objectif de vous permettre de comprendre et prévenir la discrimination dans l'accès au logement, tout en intégrant les principes de déontologie essentiels à votre pratique. À travers une approche concrète, vous apprendrez à repérer les situations à risque, adopter les bons réflexes et sécuriser vos décisions à chaque étape de la relation client. Les enjeux : garantir l'égalité de traitement, protéger votre responsabilité et renforcer votre posture de professionnel de confiance.

Satisfaction
du module
non évalué
Nouveauté
2025

PROGRAMME

INTRODUCTION :

- Qu'attendez-vous de cette formation ?
- Avez-vous déjà rencontré ce type de problème ?
- Quels en sont les conséquences ?
- Aviez-vous le sentiment d'avoir anticipé

Partie 1 / La non-discrimination et la déontologie

- La discrimination : la définition
- La CNTGI
- TRACFIN
- Vigilances et obligations à savoir

Partie 2 / Transparences et obligations pratiques

- Obligation de transparence
- Loi Hamon et Doubin
- Le D.I.P
- La DGCCRF
- Mandats, affichages et annonces
- La psychologie client

Partie 3 / Cadre et cas concret

- La loi sur la discrimination
- Les différents critères
- Les cas concrets de discrimination
- Les sanctions / les risques en cas de discrimination

Partie 4 / Les 4 formes de discrimination

- La discrimination directe
- La discrimination indirecte
- Le harcèlement discriminatoire
- L'injonction à discriminer

Partie 5 / Bonne pratique et gestion des objections

- Le guide de bonnes pratiques
- Prévenir la discrimination
- Les outils concrets

Partie 6 / Les réparties face aux provocations

- Les réponses aux bailleurs
- Répliques face aux bailleurs
- Les réponses aux locataires

Conclusion

Retenez une idée simple : la non-discrimination se joue à chaque étape, de l'annonce jusqu'au choix du dossier. Restez sur des critères objectifs, identiques pour tous, on ne cède pas. La déontologie est là pour ça : garder le bon cadre, protéger votre responsabilité, et renforcer la confiance dans votre métier.

PUBLIC, PRÉREQUIS

Nombre de participants:

Minimum : 1

Public: Tout public

Prérequis: aucun

APTITUDES ET COMPETENCES DU FORMATEUR

Notre équipe de consultants et de formateurs, experts confirmés, interviennent dans les métiers de l'immobilier (transaction, ADB, syndic...) depuis plus de 20 ans.

Ce parcours a été conçu par Yann Simon, expert conseil en formation et dirigeant de Vision2i.

Chaque année, il forme 6 500 apprenants et accompagne 1 250 centres de profit, faisant de lui une référence incontournable dans le domaine commercial et immobilier.

MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Assistance techniques du lundi au vendredi de 9h à 18h.

En dehors de ces horaires, vous pouvez nous contacter par mail.

Évaluations des compétences grâce à des quiz, des mises en situation et des cas pratiques.

À l'issue, une attestation de formation vous sera délivrée.

DURÉE ET MOYENS

D'une durée de 4 heures (dont 2h de non discrimination et 2h de déontologie) et entièrement à distance, le parcours alterne vidéos avatar, audios, documents pratiques, quiz, contenus YouTube et articles externes afin de dynamiser l'apprentissage.

Il vous faudra avoir un accès internet et un ordinateur, une tablette ou un smartphone.

Formation accessible aux personnes atteintes d'un handicap moteur ou auditif.

SPÉCIAL TECHNIQUE DE VENTE

E-VT155 — Savoir conclure une vente

Satisfaction
du module
non évalué
Nouveauté
2025

OBJECTIFS

Cette formation a pour objectif de vous transmettre les techniques essentielles pour conclure une vente avec assurance, méthode et efficacité. Vous apprendrez à reconnaître les signaux d'achat, lever les derniers freins, structurer votre argumentation finale et guider votre client jusqu'à la décision.
L'enjeu : maîtriser les étapes clés de la conclusion afin de transformer davantage d'entretiens en ventes réussies, tout en renforçant la relation commerciale.

PROGRAMME

INTRODUCTION :

Partie 1 / Pourquoi est-il si difficile de conclure une vente ?

- Les freins et les craintes de l'acheteur
- Astuce langage
- Positiver son discours et développer l'assertivité

Partie 2 / La conclusion se prépare à l'entretien de découverte :

- Anticipation des objections finales au R1
- Le client prêt à acheter
- Comment conditionner l'acheteur
- Emmener le client à s'engager immédiatement et éviter les visites quantitatives

Partie 3 / Justifier et décomposer les gains financiers

- Justifier ses honoraires
- Faire passer l'offre d'achat

Partie 4 / Le signaux d'achat

- Verbaux : de l'importance de l'écoute
- Comportementaux : de l'importance de l'observation

Partie 5 / Savoir répondre aux objections finales

- Amener le client à prendre la bonne décision
- Méthodologie de traitement d'une objection :
- « On veut réfléchir »
- « On veut négocier le prix, vos honoraires »
- « On veut en voir d'autres », etc.

Partie 6 / Les 5 conditions pour conclure la vente

- Le client a le désir de posséder le produit
- Le client a le pouvoir de décision
- Le client vous fait confiance
- Le client a compris la contrepartie globale
- Le client peut justifier de sa décision

Partie 7 / Confrontation de la décision

- La loi SRU et le délai de réflexion
- Le suivi post-signature : le téléphone, le courrier de félicitation, la lettre témoignage
- Le bilan d'occupation : rendre l'acquéreur prescripteur, le fidéliser et l'inciter à faire d'autres affaires

Conclusion

PUBLIC, PRÉREQUIS

Nombre de participants :

Minimum : 1

Public : Tout public

Prérequis : aucun

APTITUDES ET COMPETENCES DU FORMATEUR

Notre équipe de consultants et de formateurs, experts confirmés, interviennent dans les métiers de l'immobilier (transaction, ADB, syndic...) depuis plus de 20 ans.

Ce parcours a été conçu par Yann Simon, expert conseil en formation et dirigeant de Vision2i.

Chaque année, il forme 6 500 apprenants et accompagne 1 250 centres de profit, faisant de lui une référence incontournable dans le domaine commercial et immobilier.

MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Assistance techniques du lundi au vendredi de 9h à 18h.

En dehors de ces horaires, vous pouvez nous contacter par mail.

Évaluations des compétences grâce à des quiz, des mises en situation et des cas pratiques.

À l'issue, une attestation de formation vous sera délivrée.

DURÉE ET MOYENS

D'une durée de 4 heures et entièrement à distance, le parcours alterne vidéos avatar, audios, documents pratiques, quiz, contenus YouTube et articles externes afin de dynamiser l'apprentissage.

Il vous faudra avoir un accès internet et un ordinateur, une tablette ou un smartphone.

Formation accessible aux personnes atteintes d'un handicap moteur ou auditif.