

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 pris, 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 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 **maîtriser les bases essentielles de la relation client**, afin de créer des interactions de qualité, durables et génératrices de confiance. Vous apprendrez à accueillir, écouter, comprendre et accompagner vos clients avec professionnalisme, tout en adoptant une posture proactive et orientée solution. L'enjeu : développer une relation client solide, capable de fidéliser, rassurer, satisfaire et transformer chaque échange en opportunité commerciale.

PROGRAMME

INTRODUCTION :

Partie 1 / Les clés d'une relation de confiance en vente

- Donner de la dimension
- L'approche gagnante
- Justifier ses honoraires
- Les phrases magiques

Partie 2 / Les 4 styles sociaux chez l'acheteur et le canal sensoriel

- Le promouvant
- Le facilitant
- Le contrôlant
- L'analysant
- Visuel, auditif et kinesthésique

Partie 3 / Les découvertes de l'acheteur

- La phase découverte
- La découverte financière
- La découverte du cadre de vie recherché
- L'entretien de découverte
- Le prompteur

Partie 4 / La visite d'un bien

- Que dire pendant le trajet ?
- Validation de l'environnement, etc.
- De quoi parler pendant la visite
- Chronologie de la visite
- La technique de pré-closing
- Les signaux d'achat

Partie 5 / Accélérer le processus d'achat

- Conditionnement par la transparence
- L'état d'esprit de l'acheteur
- La démarche de l'acheteur
- Anticiper les objections / les freins
- Le processus décisionnaire
- Le degré de confiance de l'acheteur

Partie 6 / Comment conclure

- La fiche pré-closing
- Jauger la maturité
- Les composantes et priorités d'un bon achat

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 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.