

### 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 :

Quelles sont les erreurs constatées  
Qui a le plus peur de conclure

#### 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 avec des gains

#### Partie 4 / Le signaux d'achat

- Verbaux : de l'importance de l'écoute
- Comportementaux : de l'importance de l'observation
- Les 10 signaux d'achat

#### 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

La conclusion se fait toute seule si la préparation et l'art du détail s'appliquent à chaque fois  
Plan d'action

### PUBLIC, PRÉREQUIS

#### Nombre de participants:

Minimum : 1

**Public:** Tout public

**Prérequis:** aucun

### MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Assistance technico-pédagogique du lundi au vendredi par mail de 9h à 18h. En dehors de ces horaires, vous pouvez nous contacter par mail également, nous vous répondrons durant les heures d'ouverture. Réponse sous 12 heures ouvrés.

Contenus vidéo, textes à visionner et fiches à télécharger. Évaluation des compétences par des cas pratiques; études de cas et mises en situation. Une attestation de formation sera délivrée après validation des modules.

### 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.

### 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.