



Découverte de l'acquéreur

7 heures - [Inscription ici](#)

Objectifs :

- Déterminer le profil de votre acquéreur
- Gérer les objections
- Savoir conduire un entretien de découverte du client
- Adapter son argumentaire au profil de votre acquéreur
- Savoir conclure la négociation

Public concerné :

Ce parcours de formation est principalement destiné aux Conseillers en gestion de patrimoine et Agents ou négociateurs immobiliers désireux de satisfaire à leur obligation de formation continue annuelle

Niveau* :

Initiation

Prérequis :

Aucun

Modalité :

Elearning

Délais et modalités d'accès

- Accès au module de formation en ligne sur la plateforme d'apprentissage [sumatrabyAF2A](#) 24h après règlement
- Formation disponible 7jours/7, 24h/24 via une connexion Internet haut débit, pendant toute la durée de mise à disposition prévue

Méthode pédagogique

- Formation dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques, ainsi que des exercices d'accompagnement
- Documentation téléchargeable

Moyens d'évaluation :

- Questionnaire initial d'évaluation des besoins du stagiaire
- Évaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Évaluation de la satisfaction à chaud
- Évaluation de la satisfaction à froid



La formation valide 7 heures de formation continue en Immobilier et avec une possibilité d'accès au cours durant 6 mois

*Ne correspond pas à un niveau de difficulté mais à un niveau de spécialisation recherché

Accessibilité & handicap

Nous réalisons des études préalables à nos formations pour en adapter l'accès, les modalités pédagogiques et le suivi en fonction des éventuels besoins d'aménagements. Si nécessaire, notre référent handicap fera appel à des partenaires spécialisés. [Notre politique handicap](#)



Découverte de l'acquéreur 7 heures - Inscription ici

Programme :

Partie 1 : Introduction

- Pourquoi cette découverte est fondamentale ?

Partie 2 : Objectifs

- Les éléments à découvrir

Partie 3 : Communication efficace et adaptée

- Le paraverbal
- L'écoute active
- La confiance en soi
- Les techniques de questionnement

Partie 4 : Ensemble des éléments à collecter

- Déterminer le profil de votre client par les différents thèmes abordés

Partie 5 : Synthèse et exploitation des éléments collectés

- La méthode SONCASE

Partie 6 : La visite des biens : objection et conclusion

- La visite
- Les objections
- Les techniques de conclusion de l'entretien

Partie 7 : Conclusion

- Comment avez-vous démontré votre professionnalisme ?

Encadrement et assistance pédagogique tout au long de la formation ouverte à distance (FOAD).
Vous pouvez nous joindre par email à l'adresse contact@sumatrabyaf2a.com.
Nous vous répondrons sous 72h ouvrées.

