



## Prérequis

Aucun

## Public

Agents immobiliers

Conseillers commerciaux

## Objectifs

Aborder les bases des styles de technique de vente

Construire ses outils commerciaux

## Pédagogie

Alternance de cours théoriques et cas pratiques. Possibilité d'adapter les exercices au besoin des participants afin de rendre la formation plus opérationnelle.

Travail de groupe

Interactions individuelles

Partages d'expériences

Séances de questions / réponses

Support pédagogique

## Validation

Evaluation des compétences par QCM ou formulaire en ligne

Attestation de formation

AFEST

VISIO



N° déclaration  
22 600 288 660

# Techniques de vente et techniques commerciales - immobilier

2 jours - 14 heures

## Le mandant

- Retour sur les aspects juridico commerciaux aux mandats
- La prise du mandat
- La transformation d'avantages concurrentiels en mandats exclusifs
- La découverte client

## L'acquéreur

- Les 7 pourquoi et l'entonnoir
- La découverte client
- Les sorties de clients
- Le mandat de recherche

## La négociation

- Le compromis
- L'équilibre négociation
- Le traitement des objections
- Les atouts clefs du négociateur

## L'approche commerciale du négociateur

- Commercer par les couleurs
- Optimiser sa communication relationnelle
- Analyse transactionnelle et PNL
- Le suivi clientèle