

La qualification de vos acquéreurs

Objectif : les années folles de l'immobilier ont disparu avec la hausse brutale des taux d'intérêt. Les acquéreurs, qui subissent aujourd'hui la double punition des prix élevés et du coût de l'argent, se sont raréfiés. Les mois passant, l'offre augmente et les taux d'emprunt se stabilisent, voire initient une baisse : le temps joue maintenant en leur faveur. Dans ce contexte, seuls les plus motivés iront au bout de leur projet sans attendre. Ce séminaire vous donne les clés pour identifier cette cible et l'amener à bon port.

Public ciblé : dans un marché en phase de basculement, *tous les acteurs de la transaction doivent maîtriser parfaitement ce cursus*. Le jeune négociateur pour acquérir ces connaissances indispensables, le négociateur senior pour redevenir le professionnel rigoureux qu'il n'est souvent plus, le manager pour prendre sa part dans la mise en place de ce processus qualitatif au sein de l'agence.

Particularité : ce séminaire est spécialement conçu pour les départements de la Réunion et de la Guadeloupe et prend en compte leurs spécificités insulaires.

Continuité du cursus : les participants à ce séminaire sont invités à suivre le cursus dédié à la qualification des vendeurs.

Modalités : nos supports pédagogiques exploitent systématiquement l'outil vidéo associé à une documentation sous PDF.

Un questionnaire à choix multiple (QCM) vous permet de valider l'apprentissage de chacun des modules. Vous devrez obtenir un taux de réussite de 80 % pour progresser vers le module suivant, sans limite du nombre d'essais.

Durée : le temps estimé pour suivre ce cursus est de 5 heures.

Animation : ce séminaire est conçu et animé par Olivier Paris, directeur de l'Observatoire de l'Immobilier, titulaire d'une maîtrise en droit privé des affaires & d'un cursus supérieur en gestion des ressources humaines (GRH).

Validation loi Alur : un certificat de formation attestant que vous avez suivi avec succès ce cursus d'une durée de 5 heures vous sera communiqué en fin de séminaire.

NB : ce séminaire peut-être complété, en option, par une séquence de mise en situation en présentiel (sur demande à synergimmo974@gmail.com).

Coût de la formation TTC		
	Coût global	Soit coût horaire
Agence partenaire	135 euros	27 euros
Agence non Obs	175 euros	35 euros

Votre inscription est valable jusqu'à la fin du 2^{ème} mois suivant votre paiement, sans limitation de consultations

La qualification de vos acquéreurs

Programme du séminaire

- ➔ **Introduction.**
- ➔ **Quelques fondamentaux incontournables.**
 - La PNL
 - La courbe d'appétence
 - Le principe du Juste A Temps
- ➔ **Le filtre de la pré-qualification du prospect.**
 - Les modalités de cette prise d'autorité
 - Les 3 questions clés
- ➔ **Les modalités de la qualification : la découverte clients.**
 - Le lieu de la découverte
 - Le moment
 - Les parties présentes
 - La méthodologie
 - Le questionnement
- ➔ **Les 3 objectifs de la qualification dans la phase initiale**
 - Analyser la motivation d'achat : nature & force
 - Connaître et hiérarchiser les déterminismes de l'achat
 - Déterminer la solvabilité de votre prospect
- ➔ **L'ultime outil d'évaluation de la motivation de l'acquéreur : la mise en situation contractuelle pour...**
 - Valider la motivation réelle de votre client
 - Neutraliser la double pression d'enjeu
 - Lever les objections et éclaircir l'horizon
- ➔ **Les objectifs de la qualification dans la phase de pilotage et de l'engagement final.**
 - Fil conducteur du pilotage de l'acquéreur dans le temps
 - Argument dirimant pour emporter l'engagement formel de l'acquéreur