

DÉCOUVERTE ACQUÉREUR GÉRER, FIDÉLISER SES ACQUÉREURS.

MONTÉE EN COMPÉTENCES



PRESENTATION

Le contexte actuel de crise fait apparaître des comportements anxiogènes et craintifs des clients acquéreurs, induisant un taux de transformation en dégradation. Cela entraîne une difficulté à se décider, des rétractations plus récurrentes à différents stades du processus de vente, notamment pendant la commercialisation et dans le délai entre le compromis et l'acte de vente chez le notaire. Aussi les banques ont resserré les conditions d'octroi de prêts, la découverte financière doit être approfondie et juste.

La communication de nos biens à vendre envers nos clients, doit être perfectionnée, pour un impact fort, dès la sélection de biens à visiter.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, vous serez capable :

- de comprendre votre marché
- de découvrir le client Acquéreur, le fidéliser
- d'appréhender la capacité de financement de l'acquéreur.
- d'améliorer le taux de transformation des acquéreurs.

PUBLIC CONCERNÉ

Tout professionnel de l'immobilier devant se conformer aux obligations du Décret 2016-173 du 18/02/2016 (titulaires de la carte professionnelle, ainsi que les négociateurs, les salariés ou indépendants)

DUREE

Formation modulable, la durée sera adaptée à vos besoins (Consulter notre catalogue sur notre site internet). Un forfait kilométrique peut être appliqué en cas de déplacement.

Nous prenons en charge la constitution et le suivi des dossiers de financement à votre OPCO (AGEFICE)

LA FORMATION

CONTENU

- Module 1 : Le constat en cette période de crise sanitaire
- Module 2 : Découverte acquéreur
- Module 4 : Découverte financière et évaluation de la capacité d'emprunt
- Module 5 : Valorisation des services proposés par l'agence et fidélisation de l'acquéreur

MÉTHODES MOBILISÉES

- Participative en groupe
- Méthodes variées et actives (ressources numériques, exercices, échange, QCM ...)
- Espace apprenant dédié
- Formation en présentiel
- Apports théoriques
- Support de formation
- Synthèse

FORMATIONS ET ACCOMPAGNEMENTS



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cette formation n'étant pas certifiante, il n'y a pas d'évaluation finale. Malgré tout, des évaluations seront proposées tout au long de la formation afin de valider le niveau de compétences acquis. Ces évaluations seront proposées sous la forme de Quiz Kahoot! ou de QCM.

PRÉ REQUIS

- Maîtriser le français oral
- Maîtriser le français écrit
- Etre en activité dans l'immobilier

Personnes en situation de handicap : Accès PMR - Entretien préalable pour définir les possibilités d'adapter l'accueil et l'accompagnement au sein de notre organisme.

MODALITÉS & DELAI D'ACCÈS

Formation inter ou intra-entreprise. Le délai d'accès à une formation est compris entre 15 jours et 1 mois, selon le calendrier de la formation. Formation totalement finançable par votre OPCO. Nous contacter pour plus d'informations.

DES RENSEIGNEMENTS ?

CONTACT@AMALYSFORMATIONS.FR
02 51 16 22 23



AMALYSFORMATIONS.FR

