

LA DÉMARCHE COMMERCIALE EN IMMOBILIER

Formation à distance 100% E-learning (ouverte sous 48h maximum) sur notre plateforme LMS (Learning Management System) accessible 24h/24 et 7J/7. Les délais d'assistance technique au stagiaire (lorsque l'aide n'est pas apportée immédiatement) sont de 48h maximum soit par téléphone (04.66.21.21.46) ou depuis le forum de discussion.

4 heures

TARIF PUBLIC
A partir de 99,00 €

DÉLAI D'ACCÈS
Entre 24h00 et 72h00

NATURE DE L'ACTION
PAC : Action de formation permettant de favoriser le développement des compétences des travailleurs

PÉDAGOGIE ET ÉVALUATION
QCM/Quiz temps estimé : 10 à 15 mn
Exercices théoriques (type QCM) et exercices pratiques de mise en situation. Documents/Livrets pédagogiques à télécharger
Moyens de contrôle de l'assiduité : attestation(s) d'assiduité ; certificat de réalisation ; attestation(s) de présence FOAD et relevé(s) de connexion

FORMALISATION
Attestation individuelle de fin de formation

PARTICIPANTS
Nombre maximum : illimité 0

PUBLIC

Les titulaires de la carte professionnelle, Les personnes qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau, Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier

PRÉREQUIS

Maîtrise de la langue française : lu, parlé, écrit
Pré requis technique : disposer d'un ordinateur ou tablette ou PC (carte son et enceinte), d'un navigateur récent et d'une bonne connexion internet.

OBJECTIFS

Maîtriser les différentes étapes d'une vente en immobilier. Découvrir les besoins des clients. Préparer une argumentation solide avec des méthodes commerciales adaptées. Utiliser savoir-faire et savoir-être pour conclure positivement et s'engager vers une fidélisation. Apporter conseils et informations aux clients acquéreurs.

LA DÉMARCHE COMMERCIALE EN IMMOBILIER

PROGRAMME

INTRODUCTION : Introduction et Sommaire, L'ACCUEIL ET LA PRISE DE CONTACT : Savoir se présenter, La règle des 4 x 20, Quizz, LA DÉCOUVERTE DES BESOINS DU CLIENT : L'écoute active, Découvrir les typologies clients : la méthode JOANNIS et la méthode SONCAS E, Quizz. L'ARGUMENTATION : Préparer son argumentaire avec la méthode CAP, Quizz. LA RÉPONSE AUX OBJECTIONS : Les 3 techniques pour gérer et traiter les objections, Quizz. LA NÉGOCIATION COMMERCIALE : La présentation du prix au client, Réussir une argumentation commerciale, Les arguments émotionnels et factuels, Présenter un prix, Les réticences du client, Des conseils pour défendre son prix, Les 10 conseils pour clôturer votre vente, Les 7 erreurs à éviter, Quizz. LA CONCLUSION DE LA VENTE EN POSITIF : La conclusion de la vente en positif, Quizz. LA PRISE DE CONGÉ – LES 4 R : La prise de congé – Les 4 R, Quizz, SYNTHÈSE ET CONCLUSION DE LA FORMATION : Synthèse et conclusion de la formation, Livret Pédagogique et document à télécharger, Quiz

FORMATEURS

Non concerné (module 100% e-learning)

MOYENS PEDAGOGIQUES

Vidéos de formation en ligne enregistrées (pas de direct), exposés et cours sous forme de vidéo animées par des professionnels de leur domaine d'activité. Le stagiaire dispose d'un accès libre (identifiant et mot de passe personnel) quand il le souhaite (24H/24 et 7J/7) et suit le programme de formation à son rythme. Hotline accessible avec réponse de nos experts sous 24h.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Les formations Ouvertes à Distance peuvent être suivies par un public disposant d'un handicap physique (hors handicap visuel ou auditif) à l'aide d'un terminal type ordinateur fixe / portable ou une tablette tactile. Un système audio type enceintes est nécessaire pour suivre la formation.
Plus d'infos sur https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits ou sur www.agefiph.fr
Pour toute question notre référent Handicap reste joignable au 04.66.21.21.46.

SATISFACTION

Taux de satisfaction :

89 %

Taux de réponse : 94% (16 participants ont répondu / 1 n'ont pas répondu)

ASE FORMATION
5 Avenue de la Dame – ZONE EURO 2000 – 30132 CAISSARGUES
SIRET 44781273600026 - Déclaration d'activité 91300304330 (Occitanie)

ASE-FORMATION.COM

04 66 21 21 46

Dernière modification le 02/03/2026 par KELLER Valérie