

Développer ses ventes immobilières - adapter sa négociation – Classe virtuelle

Immobilier Commerçant - 2026

En résumé

L'achat d'un bien immobilier nécessite une écoute de la part du négociateur pour mettre en place une relation de confiance.

Cette formation renforce vos compétences de négociateur sur plusieurs plans : que ce soit dans la méthode d'écoute du client, dans l'organisation d'une visite de bien en adéquation avec les besoins du client, dans la levée d'objections et de proposition d'argumentaires efficaces pour rassurer le client et enfin dans l'accompagnement de l'acquéreur tout au long du processus pour assurer une transformation de mandat.

Objectifs :

- Adapter sa communication aux types d'acquéreurs.
- Proposer une visite de bien en lien avec le besoin client.
- Formuler des argumentaires efficaces répondant aux objections du client.
- Suivre et accompagner l'acquéreur pour transformer le mandat.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Agents immobiliers, futurs agents immobiliers, directeurs, négociateurs, commerciaux, vendeurs, mandataires, consultants et toute personne amenée à commercialiser des mandats.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 8 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, expert dans le domaine de l'immobilier.
Tous nos consultants formateurs répondent aux exigences de notre système qualité.

Le contenu

1. La découverte du type d'acquéreur

- Définir la « couleur » dominante du client par la méthode DISC.
- Identifier les besoins et les attentes – le « triangle des priorités ».
- Comprendre les axes d'exigence de l'acquéreur.
- Compléter une analyse ABC.

385 €

Net de taxe par personne

T6 NEGOIMMOCV 23-D25



1 jour, soit 7
heures



Formation à
distance



Classe
virtuelle

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- mar 14 avr 2026



2. La visite du bien

Savoir présenter et orienter un client pour mettre en valeur le bien.

Donner de l'information à bon escient.

Amener le client à se projeter dans le bien visité.

3. Les objections

Lever et traiter les objections.

Mettre en place des argumentaires adaptés au type d'acquéreur.

4. Le suivi des acquéreurs et la transformation du mandat

Adapter son suivi du primo-acquéreur à acquéreur expérimenté.

Accompagner les acquéreurs dans leur prise de décision.

Recueillir l'offre d'achat et l'ensemble des informations utiles.

Présenter l'offre d'achat et négocier avec le vendeur.

Contacter les études notariales.



Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.

Cette formation est organisée à distance, en classe virtuelle via la solution TEAMS. Un lien d'accès, un guide d'utilisation pour votre première connexion ainsi que les coordonnées des supports pédagogiques et techniques vous seront communiqués par e-mail en amont de la formation.

Matériel requis

Disposer d'un ordinateur avec une connexion à Internet, d'une webcam et d'un système audio.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Une évaluation des acquis sera réalisée par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Suivi de l'action

Le suivi de l'action se fera à distance avec le formateur qui attestera de la présence des stagiaires.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

