

## Accompagnement du client acquéreur

### Public Visé

- Agents immobilier,
- Mandataires,
- Négociateurs,
- Nouveaux conseiller immobilier

### Prérequis

AUCUN

### Objectifs

- Maîtriser l'ensemble du processus d'accompagnement de l'acquéreur immobilier, depuis la prise de contact initiale jusqu'à la proposition d'offre d'achat, en développant des compétences en communication, en analyse des besoins, et en gestion des objections.
- Fournir un service de qualité en aidant les acquéreurs à trouver un bien correspondant à leurs attentes et capacités financières, tout en maintenant une relation de confiance et en garantissant une expérience positive à chaque étape de la recherche immobilière.

### Programme



- Gérer la prise de contact avec le prospect acquéreur
- La fixation du premier rendez-vous
- La maîtrise de l'accueil et de l'initialisation de l'entretien
- La présentation de l'activité et des services
- La découverte du client
- L'adéquation entre la motivation et la capacité d'achat
- La capacité d'emprunt et la vérification du plan de financement
- L'écoute et la formulation du descriptif du bien recherché

### Programme



- La prise en compte de la phase de recherches personnelles du client
- La sélection des logements correspondant aux attentes du client
- La préparation et l'organisation matérielle des visites
- La planification de la chronologie des visites
- La réalisation de la visite avec le client
- La clôture de la visite et le débriefing
- Le suivi de la visite jusqu'à la revisite
- Le closing : le traitement des objections jusqu'à la proposition de l'offre d'achat

#### La formation s'articule de théorie et de cas pratiques :

- Avec mise en situation jeu de rôle de rôle
- Accompagnement sur le terrain.

### Méthodes Pédagogiques

- Apports théoriques
- Échanges d'expériences
- Séquences pratiques - jeu de rôle

### Modalités d'Évaluation

- Questionnaire d'évaluation en entrée de formation,
- Questionnaire en fin de formation corrigé avec le formateur,
- Suivi individuel du formateur durant 15 jours (courriel).
- Questionnaire d'auto évaluation



### Durée

- 7 heures soit 1 jour
- Intra-entreprise

# TUCÉTOO

## Accompagnement du client acquéreur



### Lieu

La formation se déroulera dans les locaux de "TUCETOO"  
- 5 rue Anatole France 62223 Saint Nicolas les Arras

### Contact



Pour toutes questions nous vous invitons à prendre contact avec notre service administratif à l'adresse mail suivante : [contact@tucetoo.fr](mailto:contact@tucetoo.fr)



### Handicap



Tous nos formateurs, sont sensibilisés aux situations de handicaps. Nous veillons au respect des conditions d'accueil des Publics concernés et étudions au cas par cas toutes les situations de handicap afin d'envisager une intégration dans la formation.

Dans le cas où cela s'avérerait impossible, nous prévoyons une orientation vers des organismes appropriés.

Pour toute question concernant une situation de handicap, quelle qu'elle soit, et pour évaluer et anticiper les aménagements nécessaires à votre participation, merci de prendre contact avec Carole Lacaze : [carole.lacaze@tucetoo.fr](mailto:carole.lacaze@tucetoo.fr)

### Tarif

- 30€/H par stagiaire HT ( minimum 4 stagiaires -Maximum 8 stagiaires )



### Délais d'accès

- La mise en place de la formation peut se faire dans un délai de 15 jours à partir de la date de votre demande