

Maîtriser la découverte acquéreur : poser les bonnes questions, conclure les bonnes ventes

1H30 LOI ALUR

Objectifs de formation

- Expliquer les bénéfices clés d'une découverte acquéreur
- Identifier les étapes pour structurer une découverte efficace
- Adapter sa posture et son environnement pour engager l'acquéreur
- Collecter les informations essentielles liées au projet de l'acheteur
- Analyser la faisabilité du projet et détecter les incohérences
- Préparer la suite du parcours d'achat de manière stratégique

Moyens techniques

Formations 100 % en ligne en accès illimité
24 h/24 et 7 j/7 via la plateforme e-learning.

Moyen pédagogiques

Quiz de fin de formation pour valider des
acquisitions des connaissances (Score minimum :
70 %).

Public concerné

Agent immobilier, agent commercial
indépendant, dirigeant d'agence immobilière

Pré-requis

Avoir un ordinateur et une connexion internet

Date de diffusion

03/06/2025



Programme accessible aux personnes
en situation de handicap

Programme de formation en ligne

01 Introduction

02 Comprendre les bénéfices d'une bonne
découverte

03 Préparer une découverte acquéreur
efficace

04 Collecter les bonnes informations

05 Valider la faisabilité et anticiper les
freins

06 Exercice et ressources formation

07 Conclusion, quizz de formation et
finalisation

Intervenant(s)

Cyril Cazaux

Formateur en transaction, Cyril dirige 5 agences
immobilières près de Lyon.

cyril.cazaux@lionrose.fr