

Comment mener une visite efficacement et la transformer en offre d'achat

NOUVEAU

1H00 LOI ALUR

Objectifs de formation

- Qualifier un acquéreur en identifiant ses besoins et sa capacité d'achat.
- Préparer une visite en réunissant les documents et en optimisant la présentation du bien.
- Structurer et mener une visite efficacement en valorisant les points forts du bien.
- Répondre aux objections des acquéreurs pour les aider à se projeter.
- Assurer un suivi rigoureux après la visite et relancer les prospects efficacement.
- Accompagner la négociation, la contre-visite et l'offre d'achat jusqu'à la conclusion.

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

26/03/2025



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Programme de formation en ligne

- 01 Introduction à la formation
- 02 L'avant visite : tout ce que vous devez savoir
- 03 Comment préparer efficacement la visite ?
- 04 Que faire pendant la visite ?
- 05 Le closing
- 06 Que faire après la visite ?
- 07 Créer son lead magnet
- 08 Contre visite et offre d'achat : comment s'y prendre ?
- 09 Votre plan d'action
- 10 Exemple de document d'offre d'achat
- 11 Conclusion

Intervenant(s)

Anne Boucaut -Basso

Formatrice récompensée au palmarès de l'immobilier et consultante officielle de l'émission télévisée « Proprio À Tout Prix ».