

**Organisme de formation UN + Formations - SIRET 81949915300057**

**Référence et intitulé :** TR31 - Techniques de négociation finale : le closing

**Durée :** 07h00 (420 minutes)

**Type :** Classe virtuelle

**Public :** Agents immobiliers et leurs collaborateurs.

**Objectifs pédagogiques :**

- Savoir prendre en compte les souhaits du client dès son entrée en relation pour l'aider à gérer une offre lorsqu'un bien immobilier lui correspond, et l'amener ainsi à une négociation finale

**Prérequis :**

- Avoir des connaissances de base en relation client et en transaction immobilière.
- Comprendre les étapes clés d'une négociation immobilière et les besoins des clients.
- Disposer de compétences en communication pour accompagner efficacement les clients dans leurs démarches.

**Programme :**

- 1 - Les étapes d'une vente réussie.
- 2 - La vente commence au mandat.
- 3 - La hiérarchisation des priorités.
- 4 - Préparation du vendeur au jeu de la négociation.
- 5 - Préparation de l'acheteur pour oser se lancer.
- 6 - Le traitement des objections.
- 7 - La méthode de présentation des biens ciblés.
- 8 - Le marketing de la gestion de l'offre.
- 9 - La méthode entonnoir.
- 10 - La méthode sablier.

**Moyens pédagogiques :**

- Séance de formation en salle.
- Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur <https://unplusformations.immo/login/>

**Moyens d'évaluation :**

- Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à la fin de la formation (réalisée en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur <https://unplusformations.immo/login/>).

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %

- Questionnaire d'évaluation de la formation.

Coordonnées pour support :

- e-mail : [contact@unplus.fr](mailto:contact@unplus.fr)

FORMATIONS