

## PARCOURS DE FORMATION

### LA DÉMARCHE ACQUÉREUR

#### OBJECTIFS ET FINALITÉS OPÉRATIONNELLES À L'ISSUE DE LA FORMATION

##### Objectifs et finalités opérationnelles :

- > Cette formation apportera aux participants les connaissances nécessaires pour maîtriser la démarche complète du projet acquéreur de l'accueil client à la signature de l'offre d'achat en passant par la découverte du projet et l'organisation des visites.
- > Ils pourront placer le projet client au cœur de leur relation commerciale
- > Ils assureront leurs engagements de suivi client grâce à une méthode précise
- > Ils seront plus sereins pour mener à bien leur rôle de conseil auprès de leur clientèle et pourront mieux sécuriser cette activité

##### Le stagiaire sera en capacité de :

- > Avoir les bons réflexes et les moyens pour comprendre le projet des acquéreurs,
- > Sélectionner les biens suivant le besoin du client,
- > Amener à concrétiser les visites par une offre d'achat avant la signature du compromis de vente.

#### ANTIBES

Immeuble le Cary  
1770 Route de Grasse  
06600 Antibes  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
contact@essorconseil.com

#### NICE

455, Promenade des Anglais  
Porte de l'Arenas Entrée C  
06000 Nice  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
contact@essorconseil.com

#### MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes  
Technopôle de Château Gombert  
13013 Marseille  
Tél. : 04 91 14 32 79  
Fax : 04 91 90 82 82  
contact@essorconseil.com

#### TOURS

207, rue du Cluzel  
37000 Tours  
Tél. : 0820 209 200  
contact@essorconseil.com

#### PARIS

3, avenue de l'Opéra  
75001 Paris  
Tél. : 0820 209 200  
contact@essorconseil.com

## CONTENU PÉDAGOGIQUE

### Contenu :

#### AXE 1 / Le premier RDV

- > Accueil et découverte du projet client
- > La découverte des besoins
- > La découverte financière
- > La reformulation a la fin des découvertes
- > Le questionnement
- > Traiter les demandes par téléphone
- > Qualifier votre acquéreur

#### AXE 2 / L'organisation des visites

- > La préparation
- > Les règles à respecter

#### AXE 3 / Le deuxième RDV

- > Le trajet
- > Les visites : les étapes
- > Pendant le retour de visite
- > Le bilan des visites : différents cas de figure et les préconisations
- > La méthode Benjamin FRANKLIN
- > La prise d'offre

#### AXE 4 / Le suivi acquéreur

- > L'alerte mail
- > Le compte rendu
- > Les autres techniques par qualification d'acquéreur

#### ANTIBES

Immeuble le Cary  
1770 Route de Grasse  
06600 Antibes  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
contact@essorconseil.com

#### NICE

455, Promenade des Anglais  
Porte de l'Arenas Entrée C  
06000 Nice  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
contact@essorconseil.com

#### MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes  
Technopôle de Château Gombert  
13013 Marseille  
Tél. : 04 91 14 32 79  
Fax : 04 91 90 82 82  
contact@essorconseil.com

#### TOURS

207, rue du Cluzel  
37000 Tours  
Tél. : 0820 209 200  
contact@essorconseil.com

#### PARIS

3, avenue de l'Opéra  
75001 Paris  
Tél. : 0820 209 200  
contact@essorconseil.com

## DURÉE DE LA FORMATION

Durée Formation : 1 heure en e-Learning

## LIEU DE FORMATION

Formation ouverte et/ou à distance (FOAD) : <http://elearning.essorconseil.com/>

## VALIDATIONS DES FORMATIONS

Les épreuves du contrôle des compétences acquises à l'issue de la formation, mentionnées au décret n° 2016-173, du 18 février 2016, prouvent l'appropriation des acquis des dites formations.

Ces épreuves qui consistent en des questionnaires à choix multiples ou en des questions à réponses courtes, sont réputées réussies lorsque le nombre de bonnes réponses excède un seuil de 70%.

## ORGANISME DE FORMATION

Essor Conseil RH & formation, 1770 Route de Grasse – Immeuble Le Cary – 06600 ANTIBES, est enregistré sous le numéro de déclaration d'activité 93 06 0351 606, auprès du Préfet de la Région Provence Alpes Côte d'Azur.

### ANTIBES

Immeuble Le Cary  
1770 Route de Grasse  
06600 Antibes  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
[contact@essorconseil.com](mailto:contact@essorconseil.com)

### NICE

455, Promenade des Anglais  
Porte de l'Arenas Entrée C  
06000 Nice  
Tél. : 04 93 74 57 57  
Fax : 04 93 74 89 08  
[contact@essorconseil.com](mailto:contact@essorconseil.com)

### MARSEILLE

26, rue Maynard Keynes  
Technopôle de Château Gombert  
13013 Marseille  
Tél. : 04 91 14 32 79  
Fax : 04 91 90 82 82  
[contact@essorconseil.com](mailto:contact@essorconseil.com)

### TOURS

207, rue du Cluzel  
37000 Tours  
Tél. : 0820 209 200  
[contact@essorconseil.com](mailto:contact@essorconseil.com)

### PARIS

3, avenue de l'Opéra  
75001 Paris  
Tél. : 0820 209 200  
[contact@essorconseil.com](mailto:contact@essorconseil.com)