NOUVEAUTÉ

Immobilier

Réf : 303IM05

De la visite à la signature : maîtriser tout le parcours de vente immobilière

1 jour (=7 heures)
Ajouté le 23/01/2026 – Modifié le 05/02/2026

420€ Net de taxe

Apprenez à structurer votre démarche commerciale, à détecter les besoins réels de vos clients et à conclure plus souvent.

Objectifs

- Structurer les étapes clés d'un entretien de vente immobilière
- Identifier les besoins explicites et implicites du client
- Construire un argumentaire de vente fondé sur les motivations d'achat
- Gérer les objections avec méthode et professionnalisme
- Conclure efficacement une vente ou une prise de mandat.

Compétences visées

- Augmentation du taux de transformation visite → offre
- Gain de confiance et d'aisance en entretien
- Maîtrise des techniques de questionnement et d'argumentation
- Capacité à structurer une approche commerciale efficace et personnalisée

Public

Agents immobiliers, mandataires, négociateurs, collaborateurs d'agence, dirigeants

Prérequis : Prérequis : Aucun
Accessibilité: Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation.
Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Programme

Les fondements de la vente immobilière

- Le rôle commercial et relationnel de l'agent

NOUVEAUTÉ

Immobilier

Réf : 303IM05

De la visite à la signature : maîtriser tout le parcours de vente immobilière

- La psychologie de l'acheteur et du vendeur
- Les leviers émotionnels dans la décision immobilière

Préparer et structurer son entretien

- Le déroulé type d'un entretien de vente : accroche, découverte, argumentation, conclusion
- Techniques de questionnement (entonnoir, SONCAS, QQOQCP)
- Atelier : simulation d'entretien vendeur / acheteur

Construire un argumentaire efficace

- Identifier les avantages produits et bénéfices clients
- Adapter son discours selon le profil psychologique du client
- Méthode CAB (Caractéristiques – Avantages – Bénéfices)
- Exercice pratique : rédaction d'un mini pitch de vente.

Gérer les objections et conclure

- Typologie des objections (prix, délai, concurrence, méfiance)
- Techniques de traitement : la méthode "ACR", la reformulation positive
- Les signaux d'achat et les techniques de closing
- Atelier final : simulation complète "visite → offre"

Dates & lieux

14 mai 2026
Le Mans
420.00

Nous consulter pour les dates
Angers
420.00

Nous consulter pour les dates
Nantes / St-Herblain
420.00

Nous consulter pour les dates

NOUVEAUTÉ

Immobilier

Réf : 303IM05

De la visite à la signature : maîtriser tout le parcours de vente immobilière

La Roche sur Yon

420.00

09 décembre 2026

Le Mans

420.00

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 200 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Spécificités de la formation :

Apports théoriques et techniques illustrés par des cas réels
Jeux de rôle et débriefings collectifs
Outils visuels : fiche "structure d'entretien", fiche "traitement des objections"

Évaluation finale : simulation d'entretien complet.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.
Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant.Les CCI Pays de la Loire sont équipées de la plateforme m@formation, dont l'objectif est d'améliorer l'expérience apprenante de nos stagiaires et d'enrichir nos formations en présentiel. Un accès personnalisé aux documents administratifs et pédagogiquesUne ergonomie simple et adaptéeDes parcours conçus avec des modalités synchrones et asynchrones Tutorat Technique pour les classes virtuelles :Avant la Formation : La vérification du fonctionnement du matériel de visio conférence est assuré auprès de chaque participantPendant la Formation : Une assistance technique (Hotline) est disponible pour résoudre les problèmes techniques

NOUVEAUTÉ

Immobilier

Réf : 303IM05

De la visite à la signature : maîtriser tout le parcours de vente immobilière

Validation/Certification

Un positionnement est réalisé en début de formation.A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM – quizz – mise en situation ...).Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.