



“ Comprendre la psychologie client et identifier son marché cible ”

Durée : 1 jour (7h)

Prérequis : Aucun

Objectifs :

À l'issue de la formation, le stagiaire aura acquis les compétences suivantes :

- ✓ Identification et compréhension de la psychologie du client
- ✓ Amélioration de l'adaptation du discours aux besoins spécifiques du client
- ✓ Identification du marché cible

Public concerné :

- ✓ La formation s'adresse aux professionnels de l'immobilier
- ✓ Les titulaires de la carte T (Transaction des professionnels de l'immobilier)
- ✓ Les personnes qui assurent la direction et/ou la gestion d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau
- ✓ Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.
- ✓ Les étudiants qui souhaitent compléter leur cursus de formation
- ✓ Toute personne en reconversion professionnelle qui souhaite se former à la vente d'offres de services et de conseil en Immobilier

Action de Formation :

Cette formation valide 7h de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016.

Moyens de suivi de la formation :

- ✓ En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée.
- ✓ Un questionnaire est envoyé trois mois plus tard au stagiaire lui permettant d'évaluer son application pratique.

Moyens pédagogiques :

- ✓ Animation par le formateur expert Hélène Ferrari
- ✓ Cours projeté sur écran
- ✓ Remise d'un support documentaire
- ✓ Apports théoriques appuyés par des études de cas
- ✓ QCM de fin de formation

PROGRAMME

- ✓ Appréhender toutes les techniques qui permettent de connaître son client idéal et de trouver où il se trouve sur son marché.
- ✓ Utiliser la technique OSÉE
- ✓ Identifier les centres d'intérêts de son client
- ✓ Que dit le client et quoi répondre
- ✓ La méthode HF et ses recettes
- ✓ Le marché de l'immobilier vs le professionnel
- ✓ La stratégie de l'Océan bleu
- ✓ Faire et affiner son étude de marché
- ✓ Adapter sa stratégie au marché est en constante évolution.

Pour toute question, n'hésitez pas à nous contacter sur formation@heleneferrari.fr