

## ADIOME FORMATION

6 route de Pitoys

64600 ANGLET

Email: [contact@magma-formation.com](mailto:contact@magma-formation.com)

Tel: 05 59 29 74 11



# L'OFFRE D'ACHAT UNE ETAPE CLÉ : MAÎTRISER SES SUBTILITÉS

*Renforcement de ses compétences commerciales*

Taux de satisfaction des stagiaires :

Progression des compétences :

**Durée :** 7heures (1 jour) - Formation présentielle

### Profils des stagiaires

- Agents immobiliers

### Prérequis

- Aucun

### Modalités et délais d'accès

L'accès à nos formations peut être initié par l'employeur, à l'initiative du salarié, par un particulier, à la demande de Pôle Emploi ...

Notre organisme de formation s'engage à vous répondre dans un délai de 72 heures. Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes. Nous vous préciserons également les objectifs, les compétences acquises et les sources de financement possibles.

Si la formation nécessite des prérequis, nous nous assurerons également que vous les remplissiez soit par des tests, soit par un audit téléphonique.

Sauf cas particulier et en fonction des disponibilités du stagiaire, du formateur ou selon notre planning interentreprises, le délai pour la mise en place de la formation est habituellement d'un mois (en moyenne).

### Accessibilité

Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Chaque situation étant unique, nous vous demandons de préciser à l'inscription votre handicap. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités

## ADIOME FORMATION

6 route de Pitoys  
64600 ANGLET  
Email: [contact@magma-formation.com](mailto:contact@magma-formation.com)  
Tel: 05 59 29 74 11



d'accueil et vous permettre de suivre la formation dans les meilleures conditions en accord avec votre employeur. Pour toutes informations complémentaires, nous vous conseillons les structures suivantes : ONISEP, AGEFIPH et FIPHFP.

N'hésitez pas également à contacter notre référent handicap, Adelys DEMONT au 06.72.01.69.43 ou par mail : [adelys@adiome.com](mailto:adelys@adiome.com)

### Objectifs pédagogiques

- Découvrir les besoins, les contraintes et les motivations du client acquéreur
- Organiser et assurer le suivi des visites

### Contenu de la formation

#### A. La préparation de la négociation.

- La maîtrise des informations
- Les objectifs
- Les stratégies de découverte/argumentation
- La préparation physique et psychologique

#### B. La prise de contact.

- Les objectifs
- Les composantes : les 4x20
- Le déroulement de la prise de contact

#### C. La découverte du client.

- Les différentes dimensions du client - Les outils d'une bonne découverte
  - Le droit de poursuivre
- .....

#### A. Présenter une offre et argumenter.

## ADIOME FORMATION

6 route de Pitoys

64600 ANGLET

Email: [contact@magma-formation.com](mailto:contact@magma-formation.com)

Tel: 05 59 29 74 11



- L'organisation des visites - L'argumentation

### **B. Traiter les objections du client.**

- Les différents types d'objections
- Le processus de traitement des objections - Les stratégies et les tactiques
- Traiter l'objection prix

### **C. La conclusion.**

- Conclure
- L'offre d'achat et ses incidences juridiques

### **D. La prise de congé.**

### **E. Rendre compte au vendeur.**

### **F. Rédiger une offre d'achat.**

---

## PÉDAGOGIE

### **A. Méthodes pédagogiques envisagées.**

- Alternance de théorie et de cas pratiques

### **B. Outils et supports pédagogiques.**

- Supports écrits PDF
- Jeux de rôles
- Mises en situations concrètes

## Organisation de la formation

### **Formateur**

Formation délivrée par Marie-Elise ITALIANO formatrice en transaction immobilière et agent immobilier

# ADIOME FORMATION

6 route de Pitoys

64600 ANGLET

Email: [contact@magma-formation.com](mailto:contact@magma-formation.com)

Tel: 05 59 29 74 11



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Salle comprenant : paperboard, vidéoprojecteurs, tables, chaises.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

## Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites.
- Questionnaire de validation des acquis.
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation (à chaud et à froid).
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

## Tarifs et lieu

### Tarifs

A partir de 250€ HT par personne soit 500€ TTC par personne

*Nous pouvons vous assister dans la demande de prise en charge auprès de votre OPCO.*

*Sous réserve d'acceptation de la formation par l'OPCO, de ses critères de prise en charge, de ses conditions de financement et de paiement, il peut être possible selon les cas de ne pas faire l'avance des frais de formation.*

### Lieu

Magma Formation

35, rue des frères Ponchardier

42100 Saint-Etienne

*A définir selon les dates de formation choisies et les disponibilités des salles.*

*Date de création du document : 15 décembre 2021*

*Dernière mise à jour du programme : 15/12/2021*

## ADIOME FORMATION

6 route de Pitoys

64600 ANGLET

Email: [contact@magma-formation.com](mailto:contact@magma-formation.com)

Tel: 05 59 29 74 11



MAGMA FORMATION est une entité de ADIOME FORMATION - CENTRE AGREE DATADOCK  
6 route de Pitoys 64600 Anglet - Tél : 05.59.29.74.11 - [contact@magma-formation.com](mailto:contact@magma-formation.com)  
N° d'activité : 75640417264 - Société à responsabilité limitée - 829 033 968 RCS Bayonne - capital 1000€