

● **Nature de l'action**

Action d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances.

● **Personnel concerné**

Personnel titulaire de la carte professionnelle ou personnel habilité (attestation d'habilitation loi n°70-9 du 02/01/1970 – décret n°72-678 du 20/07/1972) en fonction de la/les carte(s) détenue(s).

● **Pré-requis**

Professionnel de l'immobilier en activité.

● **Objectifs pédagogiques**

➢ Comprendre l'importance de bien réaliser la découverte client.

● **Modalités et délais d'accès**

- Modalités d'accès : Entretien
- Estimation du délai d'accès : de 7 jours à 6 mois

● **Mode d'évaluation**

Une évaluation qualitative de la formation est demandée aux stagiaires en fin de session.

● **Méthodes pédagogiques**

- Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques
- Support pédagogique remis aux stagiaires
- Matériels divers (vidéoprojecteur...)

● **Sanction de la formation**

- Remise d'une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action.
- Quizz d'évaluation.
- Cette formation valide 7 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016. Elle inclut les 2 heures obligatoires sur le code de déontologie

● **Durée**

1 jour, soit 7 heures.

● **Tarif**

275 € HT soit 275 € TTC à Pau
300 € HT soit 300 € TTC à Bayonne

● **Accessibilité aux personnes handicapées**

Nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

● **Contact**

Alexandra DICHARRY au 05 59 92 33 46 ou
alexandra.dicharry@esc-pau.fr

PROGRAMME

L'approche du vendeur pour définir sa motivation et ses objectifs de vente

Les critères essentiels devant faire l'objet de cette découverte

Définir l'ensemble des caractéristiques à obtenir chez le vendeur

La classification des motivations d'achat d'un acquéreur

Les caractéristiques à définir chez l'acquéreur

Appréhender les différents degrés de motivation d'achat