



Comprendre la Psychologie de l'Acheteur et Maîtriser les Techniques de Persuasion

(mise à jour du programme : 21/09/2023, version n° : 1)

Plongez dans le monde fascinant de la psychologie d'achat avec notre formation exclusive ! Découvrez les mystères qui guident les décisions d'achat, des besoins profonds aux émotions palpables. Explorez les cultures et les cercles sociaux qui façonnent les préférences, et décryptez les influences individuelles qui définissent les choix.

Avec notre programme, vous serez armé(e) des connaissances clés pour influencer positivement chaque étape du processus d'achat. Apprenez à anticiper les besoins, à susciter des émotions et à aligner votre offre avec les aspirations de vos clients.

Rejoignez-nous et devenez un maître de la persuasion, en comprenant non seulement ce que vos clients veulent, mais aussi pourquoi ils le veulent. Transformez vos approches commerciales et boostez vos ventes dès aujourd'hui !

Durée: 3.50 heures / 0.50 jour(s)

Profils des apprenants

- Négociateur(trice) en transaction immobilière
- Mandataire en immobilier
- Juniors et seniors

Prérequis

- aucun

Accessibilité :

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap.

Contactez le référent handicap qui étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation : e.lambert@ptc-formation-conseil.fr

Modalité d'admission :

Sur inscription contactez-nous : contact@ptc-formation-conseil.fr

Effectif minimum : 6

Effectif maximum : 14

Type d'action de formation :

Action de formation

PTC Formation et Consulting | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

h.vanderwegen@ptc-formation-conseil.fr | +33768462473

Numéro SIRET: 90901888900016

Société par actions simplifiée (SAS). | au capital de 1000 €

Exonérée de TVA en vertu de l'article 261-4-4°-a du Code Général des Impôts

Numéro de déclaration d'activité: 52440964444 (auprès du préfet de région de: Pays de la Loire)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.



PRATIQUE . THÉORIE . COMPÉTENCE
FORMATION & CONSULTING

Formation répondant aux critères des formations obligatoires des agents immobiliers (**décret n° 2016-173 du 18 février 2016**)

Adaptation et développement des compétences

Formation en présentiel

Formation "Coeur de métier" (définition selon OPCO)

(Domaine de formation : 300 Spécialités plurivalentes des services)

Objectifs pédagogiques

- Analyser les Motivations et Comportements d'Achat
- Appliquer les Techniques de Persuasion de Manière Efficace

Contenu de la formation

- Introduction à la Psychologie de l'Acheteur
 - Les bases de la psychologie de l'acheteur
 - Les facteurs influençant les décisions d'achat
 - L'influence des émotions dans la décision d'achat
 - Les principes de base de la persuasion
 - L'art de la communication persuasive

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Formateur : Nathalie BAUCHET

Nathalie est spécialisée en vente, d'abord commerciale B tou B puis Chargée transaction immobilière, du recrutement, ainsi que du développement de l'agence. pendant plus de 10 ans. Depuis 2018 elle est formatrice référente commerce pour intelligence apprentie notamment en BTS Professions immobilières.

Hélène VANDERWEGEN et Emmanuelle BOUSSARIE pour la gestion administrative et financière

Moyens pédagogiques et techniques

- Formation en présentiel
- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Approche théorique et pratique par une méthode de transmission combinée : • Affirmative (basée sur l'exposé pour apports théoriques) • Interrogative (participation guidée par le formateur) • Démonstrative (exercices pratiques) • Applicative (mise en situation, simulation de situations de travail.)
- Mise à disposition sur extranet du participant des documents supports à la suite de la formation.
- Un accompagnement est proposé durant le mois qui suit la formation: Email pour les questions diverses

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

- Feuilles de présence.
- Quiz d'évaluation fin de formation
- Questionnaire de satisfaction de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Prix :

PTC Formation et Consulting | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

h.vanderwegen@ptc-formation-conseil.fr | +33768462473

Numéro SIRET: 90901888900016

Société par actions simplifiée (SAS). | au capital de 1000 €

Exonérée de TVA en vertu de l'article 261-4-4°-a du Code Général des Impôts

Numéro de déclaration d'activité: 52440964444 (auprès du préfet de région de: Pays de la Loire)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.



PRATIQUE . THÉORIE . COMPÉTENCE
FORMATION & CONSULTING

Pour les salariés:

- sur la base d'une formation en présentiel inter-entreprises : 122.50 € par participant
- sur la base d'une formation en présentiel en intra entreprise (concernant uniquement vos collaborateurs) : prix sur devis (possibilité de formations sur mesure).

Vous pouvez bénéficier d'une prise en charge par votre OPCO. Consultez notre site internet pour plus de détail : www.ptc-formation-conseil.fr

Pour les indépendants :

sur la base d'une formation en présentiel inter entreprise : 122.50 €

Vous pouvez bénéficier d'une prise en charge par votre FIFPL ou AGEFICE suivant votre statut d'indépendant. Consultez notre site internet pour plus de détail : www.ptc-formation-conseil.fr

PTC Formation et Consulting | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

h.vanderwegen@ptc-formation-conseil.fr | +33768462473

Numéro SIRET: 90901888900016

Société par actions simplifiée (SAS). | au capital de 1000 €

Exonérée de **TVA** en vertu de l'article 261-4-4°-a du Code Général des Impôts

Numéro de déclaration d'activité: 52440964444 (auprès du préfet de région de: Pays de la Loire)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.