MÉTHODOLOGIE
découverte vendeur

R1 avec estimation intégrée

Tu maîtrises assez le secteur et le marché pour parler prix dès la première rencontre.

- 1er contact
- Qualification téléphonique
- Arrivée chez le client - Cadrage & Présentation Rdv
- Qualification approfondie du rendez-vous (client & bien)
- Découverte et visite du bien
- Qualification du projet & historique/expérience de vente
  - Si pas encore en vente : expérience de vente du client
- Présentation dossier d'estimation
- Négociation - Accord sur le prix de mise en vente
- Closing - Traitement de l'objection exclusivité
- Prise de congés + Rdv

QEVYO

TODAY • COACH • REVIEW

Immobilier plus clair. Plus loin.

Méthodologie découverte vendeur — R1 avec estimation intégrée · Knowledge QEVYO 2.1.0 · knowledge.vendeur.r1.un_ou_deux_rendez_vous · validé par Alex le 06/10/2026 · extrait de qevyo-app 92d02f8, sans appel modèle.

Pour obtenir une exclusivité, vaut-il mieux faire un R1 ou un R1 + R2 ?

Viser l'exclusivité avec le bon format : préparé pour parler prix dès la première rencontre, un rendez-vous unique et structuré ; pas encore suffisamment armé, deux rendez-vous, dont le second est sécurisé.

POURQUOI

Le format se choisit selon ta capacité à ouvrir légitimement la discussion sur le prix dès la première rencontre : sans cette maîtrise, deux rendez-vous bien tenus valent mieux qu'un prix improvisé.

LA MÉTHODE

Quand l'utiliser À utiliser pour préparer un rendez-vous vendeur dont l'objectif est l'exclusivité.

1. Dans tous les cas, préqualifier le rendez-vous par téléphone.
2. Dans tous les cas, préparer le rendez-vous avec QEVYO en amont et réunir le maximum d'informations disponibles sur le bien, le secteur et le marché.
3. Choisir le format selon sa préparation : préparé pour parler prix, un rendez-vous unique et structuré ; pas encore suffisamment armé, deux rendez-vous sécurisés.
4. Rendez-vous unique : seulement si la maîtrise du secteur et du marché permet d'ouvrir légitimement la discussion sur le prix dès la première rencontre ; le structurer alors entièrement, jusqu'au résultat attendu.
5. Deux rendez-vous, le premier : découvrir le projet, les motivations du vendeur et le bien.
6. Deux rendez-vous, le second : le prix, la stratégie de mise en vente et le closing.
7. Fixer le second rendez-vous avant de partir, dans un délai court et maîtrisé.
8. Identifier les concurrents déjà présents dans le dossier.

POINTS DE VIGILANCE

- Choisir le rendez-vous unique sans être prêt à parler prix.
- Donner un chiffre avant d'avoir vu le bien.
- Présenter un prix affiché comme un prix de vente.
- Quitter le premier rendez-vous sans date pour le second.
- Présenter un format comme la garantie d'obtenir l'exclusivité.

ACTION IMMÉDIATE

Dans tous les cas, préqualifier le rendez-vous par téléphone.

C'est réussi quand Le format est choisi selon sa préparation ; en rendez-vous unique, la discussion sur le prix est menée jusqu'au résultat attendu ; en deux rendez-vous, la date du second est fixée et les concurrents sont identifiés.

Source QEVYO Knowledge 2.1.0 · knowledge.vendeur.r1.un_ou_deux_rendez_vous · version 1.1.0 · validée le 06/10/2026 · extraite de qevyo-app 92d02f8, sans appel modèle.