

DÉVELOPPER SON CA GRÂCE À LA VENTE ÉMOTIONNELLE

TRO67

1 jour
(7 h)

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **220 € HT**

SPÉCIALISATION

OBJECTIFS :

- Comprendre le fonctionnement du cerveau de vos clients.
- Apprendre les techniques d'influences différentes : neurosciences
- Connaître les points clés de la négociation émotionnelle
- Savoir mettre en œuvre et devenir un conseiller immobilier performant

NIVEAU & PUBLIC :

Responsable d'agence ou de service.
Tout acteurs de l'immobilier
Prérequis : aucun

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S) :

Formateur : Smain AHDJILA
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME

I – LES PRINCIPES DE LA NÉGOCIATION ÉMOTIONNELLE

- Postulats et constats
- Le cerveau et les émotions
- Les enjeux : l'importance de la préparation
- Les croyances et mensonges

II – LES OUTILS

- Les ancrages d'une excellente relation
- Offre ou Demande / Objection ou Intention
- Faire la différence à chaque étape d'une vente
- Le cadrage
- Gérer mon état d'esprit
- Apprendre à parler des émotions

III – EN APPLICATION

- Les piliers et étapes d'une vente émotionnelle
- Comment rester focus sur eux
- L'art de questionner efficacement
- Savoir dire non lors d'une négociation émotionnelle
- Savoir entretenir et garder son fil rouge
- Faire la différence face aux prospects

CONCLUSION ET RÉPONSES AUX QUESTIONS.

QUIZZ FINAL D'ÉVALUATION DES COMPÉTENCES