

PARCOURS TRANSACTION

MAÎTRISER SES ACQUÉREURS POUR MIEUX VENDRE

DURÉE
1H15

À l'issue de cette formation, vous recevrez une attestation de formation valable pour le décompte d'heures nécessaires au renouvellement de la carte professionnelle.

OBJECTIFS

- Identifier ses acquéreurs prioritaires
- Développer la découverte client
- Davantage d'empathie et d'écoute

LE PUBLIC CONCERNÉ

Négociateurs débutants et confirmés, assistantes commerciales, managers.

LES PRÉ-REQUIS

Aucun

INTERVENANT

Romain Cartier - consultant FNAIM, directeur commercial d'une agence immobilière à Dijon, formateur en techniques de négociation, expert M6 « recherche appartement ou maison ».



INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



PARTIE 1

TRAVAILLER EFFICACEMENT ! CIBLER SES CLIENTS

- Comment identifier les véritables acquéreurs ?
- La découverte client



PARTIE 2

ÉTUDIER ET COMPRENDRE LE BESOIN DU CLIENT

- Analyser les typologies selon la méthode SONCAS
- Mieux comprendre le besoin client



PARTIE 3

TRAITEMENT DES OBJECTIONS, RASSURER SES CLIENTS

- Les objections les plus courantes
- Savoir rassurer



SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION



TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

ASSISTANCE TECHNIQUE

Référent ESI dédié à l'assistance technique de la formation joignable au :
01 71 06 30 30
ou par mail :
fcontinue@fnaim.fr

MOYENS TECHNIQUES

Accès par ZOOM ou Go To Training, lien de connexion transmis par mail au participant

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Support pédagogique et quizz d'évaluation finale

