

CONCLURE EFFICACEMENT ET RAPIDEMENT UNE VENTE

OBJECTIF(S)

- Maîtriser les techniques de conclusion, maîtriser les techniques de traitement des objections, garder les bons comportements en phase de conclusion

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs immobiliers, managers, directeurs d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Pourquoi devoir maîtriser les techniques de conclusion avec les vendeurs
- Pourquoi devoir maîtriser les techniques de conclusion avec les acquéreurs

I - LES FREINS À LA CONCLUSION

- Le comportement personnel :
 - l'absence de connaissance, l'absence de savoir-faire
 - l'absence de savoir être

II - LES 5 ATTITUDES À AVOIR FACE À UNE OBJECTION ÉMISE PAR UN CLIENT

- Ecouter avec intérêt
- Ne pas discuter
- Traiter avec respect les objections
- Répondre brièvement
- Enchaîner positivement

III - LA DÉTERMINATION DE LA NATURE DE L'OBJECTION

- Objection de principe
- Objection non sincère et non fondée
- Objection sincère et non fondée
- Objection non fondée et sincère
- Objection sincère et fondée
- Objection sincère fondée et majeure

IV - LES 15 TECHNIQUES DE TRAITEMENT DE L'OBJECTION

Connaître et maîtriser les 15 techniques pour toujours choisir la meilleure pour traiter l'objection et conclure

- Le Oui et...
- L'Effritement
- L'Objection Appui
- La Compensation / La Prévention / La Réduction
- La Transformation en Question
- La Diversion
- Le Témoignage
- L'Interprétation
- L'Ecran ou By Pass
- Le Silence
- La Méthode

V - LES RÉPONSES À TOUTES LES OBJECTIONS DANS LES 5 RAISONS DE LA NON-DÉCISION DU CLIENT

- Argent, coût des frais, comparaison, garantie, excuses
- Avec le vendeur à la prise de mandat
- Avec le vendeur au passage de l'offre
- Avec l'acquéreur avant et pendant les visites
- Avec l'acquéreur après la visite

VI - MISES EN SITUATION DES PARTICIPANTS

- Test sur le traitement des objections par les participants
- Evaluation de la maîtrise des techniques



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap