

OBJECTIF(S)

- Approche ludique par le jeu, optimiser les préparatifs et relever les indices chez vos « acheteurs et vendeurs », évaluer objectivement et émotionnellement un candidat à l'achat d'un service

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Conseillers, Managers, Directeurs d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 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

NOUVEAUTÉ : JEU COLLECTIF EN MATINÉE ! LE GRAND DEFI ! « VOUS ÊTES EN AGENCE »

« Vous êtes dans une agence dynamique et reconnue.
Vous allez recevoir quatre prospects acheteurs en cette matinée.
Un seul d'entre eux a un véritable projet d'acquisition.
Lequel est le bon ?
Vous allez devoir à tour de rôle découvrir vos prospects,
dévouer les pièges,
Faire preuve d'initiative et d'à-propos.
En après-midi, deux prospects vendeurs se présenteront à vous.
Lequel a-t-il un véritable projet de vente ? »

PRÉAMBULE

Vous aurez la possibilité lors de cette journée de visualiser plusieurs mises en scène d'entretiens de découverte pré-filmés valorisant les approches les plus pertinentes

I - MISE EN PLACE DU JEU

L'entretien découverte Acheteur & Vendeur

- La préparation logistique et mentale : grille de lecture
- La réception des prospects acquéreurs à tour de rôle
- La réception des prospects vendeurs à tour de rôle
- La collecte des approches les plus opérantes et des détails qui font la Différence

II - DÉBRIEFING QUALITATIF

L'Apport des solutions gagnantes

- Passage en revue de tous les aspects de la grille de lecture (enthousiasme, énergie, influence, assurance, empathie, congruence, assertivité...)
- Mise en perspective de la qualité de l'observation et de la subtilité des remarques
- Validation des approches pertinentes et modification des attitudes parasitantes
- Mise en avant des mots et des expressions employés

III - VISUALISATION DE PRESTATIONS PRÉ-FILMÉES

La visualisation de mises en scène d'entretiens de découverte

- Vos yeux et vos oreilles pour jauger les prestations des acteurs
- Les bonnes idées à retenir
- A vous de jouer : travailler et optimiser la forme !

IV - CONSTRUCTION DE LA CHECK-LISTE

L'ajustement et la précision des attitudes et des discours

- L'attitude générale et les détails qui font la différence !
- Les résultats obtenus : la connaissance de l'historique immobilier de votre client, l'état d'avancement du projet, son profil de communicant, sa maturité décisionnaire, son degré d'émotivité, ses inquiétudes...
- Le comportement « ad hoc » admis par tous

CONCLUSION

Le perfectionnement des moments cruciaux de la découverte



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap