

1 jour
(7 h)

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

Tarif : **220 € HT**

SPÉCIALISATION

OBJECTIFS :

- Comprendre que tout ou une partie d'un résultat est généré et conditionné par le négociateur et adapter son comportement pour tester une attitude novatrice face aux vendeurs.
- Décoder certains gestes corporels des vendeurs pour mieux les comprendre et présenter efficacement et avec aisance nos services. Comment appuyer sur la différenciation pour convaincre d'avantage.

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

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

NIVEAU & PUBLIC :

Négociateurs débutants et confirmés
Prérequis : aucun

PROGRAMME

I – LES VENDEURS DU PASSÉ

- Travailler les « Clients Closés » (les clients du passé que nous laissons bêtement tomber).
- Comprendre l'impact de l'image que nous laissons aux vendeurs
- Assurer un SUIVI INTELLIGENT (quand, comment, pourquoi)
- Mise en place d'une prospection efficace (digitale et physique)

II – FACE À FACE (DÉCOUVERTE)

- Comprendre les intérêts de la différenciation (les enjeux, les risques, les bénéfices...)
- Revisiter LA découverte client (comment allez plus loin dans les questions, le côté pertinent, le culot, à quel moment, le nombre de questions...)

III – LE LANGAGE NON VERBAL « EN VERSION TRÈS COURTE »

- Explication des origines du langage corporel
- La Loi « magique » des 7/38/55
- Exemples vidéos

III – FACE À FACE (closing)

- Travail de la sémantique (les mots noirs et/ou négatifs, comment les transformer en positifs et éléments constructifs)
- Persuader les clients et maîtriser le pouvoir d'influence (jeux de groupe).
- Les risques de la vente en P.A.P (faire prendre conscience aux vendeurs qu'un professionnel sécurise la transaction, contrairement à un P.A.P)
- Rassurer/anticiper le futur/mise en place d'un « SUIVI INTENSE »