

OBJECTIFS

- **Eviter** de tomber dans le piège des faux clients
- **Se consacrer** et se concentrer sur les vrais clients, sérieux, solvables, fiables

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Commerciaux, managers et chefs 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

- Les erreurs d'organisation classiques
- Les faiblesses comportementales en période de crise

I - COMMENT DÉJOUER LE VRAI / FAUX CLIENT

- La méthode des mails
- La méthode des 5 questions en speed dating
- La méthode du quizz

II - POURQUOI ET COMMENT LE CLIENT PREND LA MAIN

- La notion de pouvoir client
- Comment dire non
- Comment se libérer des enjeux objectifs et argent

III - LA DÉMARCHE IMPLICATOR

- L'acheteur et profil feeling
- Le vendeur et check-up
- L'investisseur et vision d'avenir

IV - LE FACTEUR TEMPS ET LES QUESTIONS CLÉS

- Comment imposer JDHL
- Comment asseoir son autorité
- Comment Maîtriser le verbe positif
- Comment utiliser les techniques de guidage

V - L'ORGANISATION MATÉRIELLE

- La notion de Bar en 7 minutes chrono
- L'espace signature
- Les supports de verrouillage

CONCLUSION

Un stage idéal pour ceux qui veulent ne pas s'investir pour rien et ne pas rater des ventes