

## L'OPTIMISATION DE LA DECOUVERTE VENDEUR(S) !

« En vue d'améliorer mes performances en rentrée de mandats  
Ainsi que mes Taux de Transformation mandats et acquéreurs ! »

### Objectifs de la formation

Revalider & Maîtriser les techniques de la Découverte du Client Vendeur(s)

Affûter & Enrichir le Questionnement par de nouvelles investigations

Faire preuve de Pédagogie en expliquant votre savoir-faire & Valoriser les Bénéfices Clients  
Et aussi ...

Enrichir la Relation Commerciale et Humaine dès le début en marquant sa différence

### Moyens Techniques & Méthodes pédagogiques :

**Moyens :** Salle d'environ 12 à 15 m<sup>2</sup> jusqu'à 8 personnes 20 à 30 m<sup>2</sup> au-delà - Disposition en U des Tables & chaises à disposition - Paper Board - Vidéo projecteur ou TV raccord HDMI - Supports de prise de notes pour stagiaires

**Méthode :** Transmission de savoir & animation d'ateliers de réflexion & cas pratiques & recherche de solutions - feedbacks constructifs & Analyses de l'animateur

**Evaluation :** Quizz de fin de formation

La salle et les accès à la salle sont habilités pour tout participant ayant un handicap physique demandant une logistique, une aide ou une ergonomie particulière.

### Public concerné & Pré-requis :

Négociateurs immobiliers débutants et/ou avec expérience de 2 à 3 ans /Managers

Effectif prévu : entre 6 et 15 personnes maximum

**Intervenant :** Eric GODET LA LOI - Formateur spécialisés en transaction immobilière

**Lieu & Date de la formation :** à définir avec le client

**Horaires :** 9h00/12h30 & 14h/17h30 soit 7 heures

### Suivi & Exécution du Programme :

Feuilles d'émargement signées par demi-journée par les stagiaires & contresignées par le formateur.

Evaluation des acquis / Cas pratiques /Fiches d'appréciation

Remise d'une Attestation Individuelle de Formation

### Modalités & Délai d'Accès

Le délai d'accès tient compte des formalités administratives nécessaires pour la prise en charge de la formation et est variable en fonction du financeur (15 jours ouvrés minimum). L'inscription est à réaliser via l'adresse email suivante : [pluriel.competences@orange.fr](mailto:pluriel.competences@orange.fr)

Une convocation avec tous les éléments nécessaires est envoyée à chaque stagiaire avant le démarrage de la formation, elle précise également les horaires journaliers de la formation. Pour toute question avant et pendant la Formation, une assistance technique et pédagogique est mise à disposition par notre équipe.

# PROGRAMME

(Mise à jour janvier 2023)

## I – La Découverte : pertinence ou décadence

### **La nécessité d'une approche fondamentalement différente !**

- Savoir bien expliquer **Pourquoi & Comment ...**  
Nous accompagnons différemment nos clients dans leur processus de vente  
Nous obtenons des résultats sans précédents  
Nous enthousiasmons nos Clients

**Cas pratique** : chaque participant rédige sur papier son approche sur le plan de la découverte des motivations auprès de propriétaires tant sur le fond que sur la forme.

## II - La Stratégie des Rendez-Vous

### **Le choix dépend de la situation**

- Retour sur les différentes stratégies en rentrée de mandats R1 ou R1 & R2  
Mise en relief des avantages et des inconvénients des deux approches !  
Mise en lumière des moments forts

**Cas pratique** : Travail en sous-groupe : enrichissement de chacune des approches !

## III – L'Approfondissement des informations collectées

### **La pertinence des questions et l'exploitation des réponses des clients**

- La check liste des **questions** perspicaces : à utiliser sans modération !
  - Les **réponses** apportées par le(s) client(s) : à approfondir sans modération !  
Nous devons nous intéresser à nos clients plus que nous ne l'avons déjà fait !  
Nous devons approfondir, creuser, exploiter davantage leurs réponses !  
Ce sont eux qui nous orientent et nous qui les guidons **sur le chemin du Mandat Exclusif**

**Cas pratique** : chaque participant s'évertue à tour de rôle à performer dans le cadre de la Découverte Client grâce « à la check liste construite en sous-groupe & au questionnaire permanent réalisé sous forme d'exercice pratique ».

## IV - Un Bon vendeur ne vend rien...il fait acheter !

### **Quand prendre l'initiative et l'avantage ?**

- Revalidation et approfondissement des **facteurs décisionnels et motivationnels**
- Repérer les moments d'initiative et exploiter la dynamique des **concessions**

## **Synthèse & Conclusion**

Quizz des connaissances