

LA RENEGOCIATION EFFICACE DES MANDATS USES

« Ici reposent les ventes de demain ! »

Une Formation génératrice de nouveaux mandats rentrés

Objectif de la formation

Restocker grâce à l'apport de mandats usés renégociés
Enrichir les Processus de reprise de mandats concurrents et usés
Créer de nouveaux outils salutaires directement applicables
Travailler les comportements et discours à l'égard de ces clients

Moyens Techniques & Méthodes pédagogiques :

Moyens : Salle d'environ 12 m² pour groupe de 8 à 10 participants – au-delà pour davantage de participants - Disposition en U Tables & chaises à disposition - Paper Board - Vidéo Projecteur ou TV - Présentation Power Point - Supports de prise de notes pour stagiaires

Méthode : La répartition des **quatre temps** de la journée (**un quart en transfert de savoir & trois quarts en 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 confirmés (+ de 2 ans d'ancienneté métier) /Managers
Effectif prévu : entre 12 et 15 personnes maximum

Intervenant : Eric GODET LA LOI : Formateur spécialisé en transaction immobilière

Lieu & Date de la formation : à définir - **Horaires :** 9h00/12h30 & 14h/17h30 (**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.

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 - Les nouvelles cartes du Marché

- Les attentes & Les comportements des consommateurs en Immobilier
- Ce qui a profondément changé !
- Que font les autres professionnels ?

Enjeux : mieux comprendre nos clients pour les satisfaire davantage !

Travail de Réflexion : lister les attentes des clients déçus et proposer des réponses

II - Les obstacles à franchir

pour amener le propriétaire Vendeur à accepter une renégociation de mandat

- Moi-même
- Les autres professionnels
- L'environnement social, culturel, familiale, professionnel ...

Enjeux : Lever les inhibitions et conscientiser l'impact de l'action et de la non-action !

Travail de Réflexion : lister les obstacles et proposer les parades

III – Les solutions proposées

Les 12 règles de base à respecter dans le cadre de la renégociation d'un mandat (Exclusif ou Simple)

- La Liste magique ... « vers une médecine à l'écoute de ses clients »
- Le Caméléon social
- La Rééducation de vos vendeurs
- La Critique habile : « j'aimerais que vous réfléchissiez encore, en particulier ... ! »
- La Précision
- La Sensibilité
- Le Respect de la personne humaine
- La Présence et le Charisme
- La Force des solutions
- La Prise de Recul indispensable... « même pas mal ! »
- Le Conflit maîtrisé... « ne tolérer aucune intolérance ! »
- La Botte secrète

Enjeux : renforcer ses outils et ses approches personnelles par la compréhension de son propre comportement & amener votre Client à vous choisir en privilégiant la confiance !

IV – Un Outil Révolutionnaire

Le D.P.I (Le Diagnostic de Performance Immobilière)

Travail de Réflexion et d'Elaboration d'un Nouvel Outil pour séduire les Clients déçus et les convaincre des Bienfaits de vos Prestations.

V - Mises en situation au travers de plusieurs cas pratiques.

- Préparation des jeux de scène.
- Traitement des objections les plus courantes
- Contournement du mandat simple & Placer « **le futur bijou dans son écrin : le D.P.I** »
- Feedbacks positifs et constructifs & Analyses de l'animateur.

Enjeux : se confronter aux réalités et apporter des réponses opérationnelles et conquérantes

Synthèse & Conclusion (Quizz des connaissances)