

LA DEFENSE & LA VALORISATION DES HONORAIRES

« On ne touche pas à mes Honoraires ! »

Objectifs de la formation

Mettre à bas « les Croyances limitatives liés à l'Argent » et en faire des leviers

Comprendre la différence entre « Se Vendre » & Savoir « Faire Acheter »

Maîtriser les différentes réponses appropriées « à l'attaque de vos Honoraires »

Et aussi ...

Comprendre le lien à l'Argent & Identifier le Prix que le Client est prêt « à payer ou pas »

Comprendre la Notion de Services et savoir la valoriser

Accepter valoir « son pesant d'or » : Grand Intérêt & Grande Valeur

Moyens Techniques & Méthodes pédagogiques :

Moyens : Salle d'environ 12 à 15 m² jusqu'à 8 personnes 20 à 30 m² au-delà - Disposition en U Tables & chaises à disposition - Paper Board - Présentation Power Point – Vidéo projecteur ou TV - Supports de prise de notes pour stagiaires

Méthode : Transmission de savoir associé 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 confirmés (+ de 2 ans d'ancienneté métier) /Managers

Effectif prévu : entre 6 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)

« En te levant le matin, rappelle-toi combien tu es précieux
Et quel privilège tes clients ont de t'avoir à leurs côtés ! ».

THEME 1 :

« ARGENT ... TROP CHER ! »

- Passage en revue des freins individuels de chacun face à l'argent
- Mise en perspectives des difficultés éprouvées à prendre des Honoraires supérieurs à la Concurrence

« SERVICE ... DECADANT ! »

Réflexions ouvertes

- Définir la notion de Service : Qu'est-ce qu'un Service Basic / Qualitatif / Exceptionnel ?
- A quel moment le Client est-il prêt à payer un Service ? Un Service plus cher ?
- A quel moment décidez-vous d'être Exceptionnel ?
- Qu'est-ce qu'un Service EPATANT & EXCEPTIONNEL ?
- Est-ce que tous les Clients le méritent ?

THEME 2 :

« LE FONDEMENT DE NOTRE RESSOURCE ! »

Réflexions ouvertes & Stratégies gagnantes

« Les dix doigts de la main »

- 1 = La Loi 2 = Le Salaire 3 = Le Temps 4 = La Gratuité 5 = Le Net Vendeur
6 = La Vente plus chère 7 = La Direction 8 = Le Partage avec vous
9 = Les Confrères & Collègues 10 = L'Excellence

Travaux en sous-groupes :

Passage en revue des « Dix Doigts de la Main » avec apports de solutions

Débriefing & Analyses de chaque Stratégie

THEME 3 :

« LA VALORISATION DES SERVICES »

- Le Tableau face à la Concurrence
- Le Parole à la Défense : « savoir exprimer ses différences »
- La Pédagogie & La Métaphore
- La Démonstration par l'Image et par le Jeu
- **Le Mieux, c'est peut-être de ne pas en parler ! (De quoi ? des Honoraires !)**

Travaux en sous-groupes :

Passage en revue des éléments ci-dessus

Débriefing & Analyses de chaque Stratégie & Apports de solutions consistantes

SYNTHESE & CONCLUSION « Attention, l'addition est lourde ...de conséquences ! »

Quizz des connaissances et Correction