

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

« En vue d'améliorer mes performances et mon Taux de Transformation ! »

« Porter un intérêt sincère à l'autre, c'est se donner les moyens de mieux le connaître ! »

### Objectifs de la formation

Revalider les techniques de la Découverte du Client Acquéreur(s)

Affûter & Enrichir le mode de Questionnement en mode de vie et historique de la démarche

Marquer sa différence commercialement et humainement lors du Projet d'achat

### 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 Tables & chaises à disposition - Paper Board – Vidéo Projecteur ou TV - Présentation Point - Supports de prise de notes pour stagiaires

**Méthode :** Transmission de savoir suivi 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 expérience de 2 à 3 ans /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 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)

« Porter un intérêt sincère à l'autre, c'est se donner les moyens de mieux le connaître ! »

## I – L'Accueil & La Découverte

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

- Savoir bien expliquer à votre Acquéreur « Pourquoi & Comment vous allez bien accompagner »  
Savoir expliquer l'accompagnement et le processus d'achat à votre acheteur  
Savoir lui faire dire « oui » sur la façon dont vous allez bien l'accompagner  
C'est vous qui gardez « le Lead » et qui proposez ...

**Cas pratique** : chaque participant rédige son approche avant de la jouer !

Création du GUIDE EXPLICATIF de L'Accompagnement Acheteur

## II - La Découverte des motivations de l'Acheteur pour une conclusion heureuse.

### **Une organisation sans faille**

- Retour sur les 7 clés d'une découverte pertinente  
Nous ne posons pas suffisamment de questions ! Et c'est flagrant !

**Cas pratique** : le groupe s'atèle à construire *l'investigation idéale* avant de la jouer !

Création d'un Canevas de Découverte performante

## III – L'Approfondissement et l'Exploitation des réponses des Acheteurs

### **Une réelle mine d'or !**

- L'utilisation perspicace des **réponses** apportées par le client  
Nous devons approfondir, creuser, exploiter à fond les réponses de nos clients ...  
Ce sont eux qui nous orientent et nous qui les guidons sur le chemin du Bien Idéal

**Cas pratique** : chaque participant s'évertue à tour de rôle à n'utiliser que le questionnaire pour répondre aux questions et objections des clients !

## IV – L'Anticipation & la Pédagogie

### **Rien ne remplace l'explication bienveillante**

- L'identification des motivations d'achat & l'utilisation intelligente des **facteurs moteurs**
- Des objections identifiées : des réponses appropriées

## **Synthèse & Conclusion**

Une bonne journée riche des Feedbacks positifs et constructifs des participants et des Analyses de l'animateur.

**Quiz** des connaissances

