

LES MOTEURS DE LA DECISION D'ACHAT

« Tant chez un Propriétaire Vendeur que chez un Acheteur »

Journée pratico-pratique composée d'ateliers de réflexion et cas pratiques

Objectifs de la formation

Maitriser efficacement les techniques de Découverte des Clients Vendeur & Acquéreur,

Mieux Apprivoiser les signaux d'achat « avant – pendant- après » la visite

Enrichir les Process lors des différents RDV pour créer des *automatismes gagnants*

Et aussi ...

S'enrichir du regard des autres dans le cadre de cas pratiques avec apports de solutions

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 – Vidéo Projecteur ou TV - Présentation Power Point - 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 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

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 qualité de la découverte :

Prenez soin de collecter un maximum d'informations !

- Les ingrédients de l'incontournable rendez-vous téléphonique !
- L'implication lors du premier rendez-vous physique et les règles à respecter !
- La clairvoyance lors des RDV qui suivent
- L'importance de la parfaite connaissance du Cahier des Charges Client « Le C.C.C »

Cas pratiques en Ateliers

II - La proposition adaptée tant au Propriétaire Vendeur qu'à l'Acheteur :

Testons votre savoir-faire !

- Le choix de dire « non » !
- L'implication du client et le recensement des « oui » !
- Le « lâcher prise et le rien lâcher » ...

Cas pratiques en Ateliers

III - La gestion humaine & stratégique des RDV :

La signature du mandat & le retour de visite !

- Ce moment est consacré à **tester, enrichir, faire valider** « vos savoir-faire et savoir-être » dans le cadre du passage à l'acte « **la prise de décision et la signature** »
- Une **attention toute particulière** sera portée sur la détection des signaux d'achat et la validation des « **facteurs moteurs** ».

Cas pratiques en Ateliers

IV : L'analyse rigoureuse de la situation

La validation des schémas efficaces

- La validation des motivations de vos vendeurs et acheteurs
- La sélection pertinente des biens ou du bien
- Le comportement « ad hoc » en accompagnement « **d'achat** »
- La **prise de décision** ou la gestion de la **décision repoussée** !
- La confortation

Synthèse & conclusion

Quizz des connaissances

Retrouvez-nous sur notre site www.pluriel-competences.fr
