

LES VERTUS DU MANDAT EXCLUSIF « Un Bienfait pour tous ! »

Une Prise de risque zéro pour vos vendeurs !

Objectif de la formation

Renforcer ses croyances sur les bienfaits du MANDAT EXCLUSIF tant pour les vendeurs que pour moi

Lister l'ensemble des freins et des accélérateurs liés au Mandat Exclusif

Repartir avec des arguments pertinents pour systématiser les réponses spontanés

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 : 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)

Préambule

Les chiffres écrasent la polémique !

Combien de mandats exclusifs faut-il rentrer par mois pour performer ?

Qu'est-ce qui contribue à rendre la méthode efficace ?

Pourquoi ce sont toujours les mêmes qui réussissent ?

Quels sont les ratios des meilleurs ?

Comment y parvenir ?

Quelles sont les bons réflexes, les bonnes attitudes, les bonnes recettes ?

ACTE 1 : PROSPECTION, RAS LE BOL !

La prospection, c'est fini !

La solution : « se mette en perspective »

Est-il possible de raisonner intelligemment ?

Qu'est-ce qui doit être réalisé en amont ?

Alors, répondons ensemble à l'interrogation suivante :

Est-ce possible d'adhérer au processus de réflexion suivant ?

« Clairvoyance = Anticipation, Action, Argent »

Le Processus de communication auprès des vendeurs : un rite remarquable et prolifique !

ACTE 2 : LES PROCESS ...C'EST POUR LES AUTRES !

Y-a-t-il des approches commerciales plus performantes que d'autres ?

Lesquelles ?

Est-ce possible pour moi de les adopter ? Comment ?

Alors, passons ensemble en revue les chemins qui mènent bien souvent à la réussite !

Et validons les étapes incontournables pour concrétiser un mandat exclusif !

Est-ce possible d'adhérer au processus de réflexion suivant ?

« Clairvoyance = Ressources Humaines, Ressources Méthodologiques, Ressources Stratégiques »

Le Processus d'interaction auprès des vendeurs : un rite exceptionnel et efficace !

ACTE 3 : LA BOÎTE à OUTILS ...TROP LOURDE !

Y-a-t-il des outils « marketing » plus « redoutables » que d'autres ?
Lesquels ?
Est-ce possible pour moi d'optimiser leur utilisation ? Comment ?

Alors, révisons ensemble nos gammes !
Passons en revue notre Boîte à outils ...
Et « les mille façons » d'en parler et de la faire acheter !

ACTE 4 : L'ART DE LA REPARTIE ...ON N'EST PAS AU THEATRE !

Y-a-t-il une façon plus efficace de dire les choses ?
Pourquoi suis-je confronté à autant d'objections ?
Pourquoi ce sont toujours les mêmes qui refusent ?

Alors, élucidons ensemble les solutions
En passant en revue les techniques de Traitement des Objections et de Réponse aux questions qui font gagner quasiment à tous les coups !

ACTE 5 : LE R3 et LA RENEGOCIATION ... C'EST POUR LES AUTRES !

Y-a-t-il une façon plus opérante **de suivre** ces clients ?
Pourquoi ça ne marche pas ? Pourquoi ça marche ?

Alors, parlons-en !
Réflexion didactique sur le suivi commerciale et l'art d'être là au bon moment !

SYNTHESE & CONCLUSION

Quizz des connaissances

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