

LE RETOUR DE VISITE GAGNANT

« L'Art de savoir présenter les choses avec tact, bienveillance et sincérité »

Organisez avant même de partir en visite votre retour !

Objectif de la formation

Revalider les techniques de la Découverte du Client Acquéreur,
Enrichir les Process de retour de visites pour créer **des automatismes gagnants**
Agrémenter chaque étape du retour de visite pour aboutir à une offre décente

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 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 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)

« Préparer les victoires de demain aujourd'hui ! »

I – Tout commence au début

- Avez-vous bien fait le « job » ? La Découverte Client a-t-elle été bien faite ?
- Avez-vous prévenu votre Client qu'il allait visiter le Bien qu'il allait acheter avec vous ?
- Avez-vous prévenu votre Client du retour de visite ? Bien entendu ...

I – Tout continue lors de la préparation

- Avez-vous fait une sélection appropriée ?
- Avez-vous su dire « non » à ceux qui voulaient visiter sans être prêts à acquérir ?
- Sentez-vous le Client impliqué ? Et vous-même ?
- Savez-vous contrôler Le « lâcher prise et le rien lâcher » ?

III – Tout est dit : « c'est le client qui au cœur du sujet ! »

L'Humain & La Stratégie de visite : « *il est là avec vous en visite ...d'achat !* »

Mise en place de cas pratiques

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

III – Tout a été pensé avant de partir ... Tout est savamment réfléchi !

L'analyse rigoureuse de la visite & la validation des schémas efficaces

Mise en situation de la gestion du Retour de visite d'achat !

- La sélection pertinente des biens ou du bien
- Le comportement « ad hoc » en accompagnement « **d'achat** » et non de visite
- La validation des motivations via « le **Cahier des Charges** »
- La **prise de décision** ou la gestion de la **décision repoussée !**
- La confortation

Synthèse & conclusion

Quizz des connaissances

« Un témoin surprenant de vos capacités à convaincre »

