17

VENDRE ou FAIRE ACHETER

« UN DOSAGE EXPLOSIF»

Une Nouvelle manière d'appréhender la relation Commerciale.

Objectif de la formation

Appréhender le décryptage des codes de la **Vente**
Prendre le « LEAD » en collectant un maximum d'informations
Mettre en place **la « Technique du Questionnement Actif & Participatif »**
Et aussi …
Mieux contrôler son état Emotionnel et celui de votre Client pour **Ê**tre encore plus efficace

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 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 confirmés (+ de 2 ans d'ancienneté métier) /Managers
Effectif prévu : entre 12 et 15 personnes maximum

Intervenant : **Maeva Dominique CLEMENT et Eric GODET LA LOI**

Formateurs spécialisés en immobilier & Communication interpersonnelle

Lieu & Date de la formation : à définir - Horaires : 9h00/12h30 & 14h/17h30 soit (**7heures)**

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 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).
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 2025)

Une Remise en Question inspirante

CHAPITRE 1 :

DECRYPTAGE DES CODES DE LA VENTE (10h-10h30)

La Certitude Logique
La Certitude Emotionnelle
La Transformation de notre Métier
« Laissez-moi réfléchir ! » ... en **« oui »**
« Je vous rappelle plus tard ! » ... en **« oui »**
« Je dois en parler à mon mari, à mes parents ... ! » ... en **« oui »**
« Vous tombez au mauvais moment » … en **« oui »**

CHAPITRE 2 :

COMPREHENSION DE NOTRE PENSEE & DEBLOCAGE DU MENTAL (10h30- 11h)

Les Freins « Environnement, Education, Milieu social … »
Les Comportements et attitudes
Le Discours et les mots
Passage en revue de tout ce qui va donner du sens à notre Discours avec des mots qui font naître une certitude et une adhésion induite.
Chaque mot, chaque phrase, chaque question que vous posez, chaque intonation que vous posez. Tous doivent avoir le même objectif, à savoir, augmenter le niveau de certitude de votre Client, autant qu'il soit humainement possible.
De nombreuses illustrations et cas pratiques
PAUSE (11h – 11H15)

CHAPITRE 3 :

COLLECTE DES INFORMATIONS (11h15 – 12h30)

« Comment prendre le lead en instaurant un excellent climat afin de récolter une somme d'information colossale ».
L'Identification des besoins et attentes
L'Identification des croyances fondamentales
L'Identification des expériences passées
L'Identification des valeurs
L'Identification des standards financiers
L'Identification des points de frustration

Mettre en place la « Technique du Questionnement Actif & Participatif » dans le cadre de la Découvert Client et la poursuivre dans le cadre des objections rencontrées, **sans même argumenter**, afin d'ancrer durablement un climat de confiance réel et puissant.
Augmentez le niveau de certitude de votre Client sur le fait que vous êtes la personne qu'il lui faut pour l'accompagner tout au long de son projet.

Un virage à 180 ° ! Une nouvelle approche détonante !

PAUSE DEJEUNER (12h30 – 14h00)

CHAPITRE 4 :

LE PASSAGE à L'ACTION (14h00 – 15h30)
« Agissez comme si vous aviez déjà le Mandat Exclusif et vous l'aurez ! »
« Agissez comme si vous aviez une confiance inébranlable en vos capacités et vous aurez confiance en vous ».

Le rapport à l'autre sera dorénavant différent.

LE CLIENT DOIT avant tout :

- « Aimer » (Apprécier) votre produit, voir l'adorer.
  Être tout simplement conquis par le service.
- « Aimer » (Apprécier) votre style et vous apprécier
- « Aimer » (Apprécier) l'Entreprise que vous représentez.
  Elle doit lui inspirer Confiance

POUR AVANCER à vos côtés, LE CLIENT DOIT avoir un niveau de certitude Élevé :

- « Aimer » (Apprécier) votre produit, voir l'adorer. Être tout simplement conquis par le service.
- « Aimer » (Apprécier) votre style et vous apprécier
- « Aimer » (Apprécier) l'Entreprise que vous représentez. Elle doit lui inspirer Confiance

POUR AVANCER à ses côtés, VOUS DEVREZ :

- Abaisser le seuil d'action
- Augmenter le seuil de frustration

POUR LE CONVAICRE sans retour possible, VOUS DEVREZ UTILISER CES TROIS INGREDIENTS

- L'**E**nthousiasme
- L'**E**xpertise
- La **M**alice

De nombreuses illustrations
PAUSE (15h30 – 15H45)

CHAPITRE 5 :

LE CONTRÔLE DE SON ETAT EMOTIONNEL (15h45 – 18H00)

LA NOTION DE L'ANCRAGE :

- Une construction positive et symbolique

LA NOTION DE LA BOUCLE :

- Une action extrêmement puissante

LA FORCE DU MENTAL :

- Un redoutable compagnon de route

De nombreuses illustrations

SYNTHESE & CONCLUSION

Quizz des connaissances