

A LA CONQUÊTE DE VOS CLIENTS

COMPRENDRE QU'UNE DECOUVERTE BIEN FAITE
EST LA PORTE D'ENTREE QUI MENE AU SUCCES !

« L'Art de découvrir ses clients »

Objectif de la formation

Renforcer ses méthodes de Découverte Client & Approfondir les Facteurs Moteurs
Développer l'Art du questionnement
Systématiser des comportements spontanés et des prises de parole efficaces

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 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)

Approche ludique par le jeu

Bâtir ensemble l'entretien de découverte efficace et éviter les erreurs classiques
Optimiser les préparatifs et relever les indices chez vos « acheteurs et vendeurs »
Savoir objectivement et émotionnellement évaluer un candidat à l'achat d'un service

Approche ludique par la visualisation d'entretiens de découverte

Optimiser les probabilités de faire une proposition adaptée
Optimiser le Processus de Négociation grâce à la découverte
Déclencher des visites d'achat

Vous repartirez avec une check-list complète des étapes incontournables, des moments forts, des clés essentielles pour réussir un entretien de découverte efficace.

Vous aurez la possibilité lors de cette journée de visualiser plusieurs mises en scène d'entretiens de découverte pré-filmés valorisant les approches les plus pertinentes.

PREMIERE PARTIE : MISE EN PLACE DU JEU

L'entretien découverte Acheteur & Vendeur

La préparation logistique et mentale : grille de lecture
La réception des prospectus **acquéreurs & vendeurs** à tour de rôle
La collecte des approches les plus opérantes et des détails qui font *la Différence*

SECONDE PARTIE : DEBRIEFING QUALITATIF

L'Apport des solutions gagnantes

Passage en revue de tous les aspects de la grille de lecture (enthousiasme, énergie, influence, assurance, empathie, congruence, assertivité ...)
Mise en perspective de la qualité de l'observation et de la subtilité des remarques
Validation des approches pertinentes et modification des attitudes parasites
Mise en avant des mots et des expressions employés

TROISIEME PARTIE : VISUALISATION DE PRESTATIONS *pré-filmées*

La Visualisation de mises en scène d'entretiens de découverte

Vos yeux et vos oreilles pour jauger les prestations des acteurs
Les bonnes idées à retenir
A vous de jouer : travailler et optimiser la forme !

QUATRIEME PARTIE: CONSTRUCTION DE LA CHECK-LISTE

L'Ajustement et la précision des attitudes et des discours

L'attitude générale et les détails qui font la différence !
Les résultats obtenus : la connaissance de l'historique immobilier de votre client, l'état d'avancement du projet, son profil de communicant, sa maturité décisionnaire, son degré d'émotivité, ses inquiétudes ...Le comportement « ad hoc » admis par tous

CONCLUSION : Quiz des connaissances acquises