

Nouveauté

NEGOCIATION DE HAUTE VOLTIGE !

**MISE EN PLACE D'UNE METHODE INEDITE & SURPRENANTE
FAVORISANT LA MAÎTRISE DES OBJECTIONS
& LA PRISE DE LEAD LORS D'UN NEGOCIATION COMMERCIALE**

« Une journée époustouflante : un autre regard & une autre façon de faire !

Au cœur des techniques de vente, la **Négociation Commerciale** est une **Compétence** clé, un moment primordial. Le vendeur doit connaître les clés pour réussir sa négociation de manière subtile. En effet, il s'agit **d'un art de haute voltige**.

Objectifs de la formation

Développer son Ecoute et son Questionnement sources de solutions

Apprendre à anticiper et systématiser les Solutions de repli pour trouver un compromis

Retravailler l'acte final : **signature mandat, baisse de prix, prise de décision imminente !**

Travailler tant l'efficacité de la forme que du fond en s'entraînant via des cas pratiques

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 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 6 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)

I . Comment encore mieux écouter ? Et comprendre !

Objectif : *saisir les réelles motivations et déclencheurs d'achat de mes Clients*

Il s'agit ici de pénétrer dans la réalité de son interlocuteur et de découvrir sa vision du monde. Le faisons-nous systématiquement ?

- « Ecouter est entendre mais également comprendre » : Test « sonder vos capacité d'écoute »
- Comprendre le cadre de référence : idées, valeurs, opinions
- Comprendre l'induction des préjugés
- Comprendre le filtre : ce choix conscient de se concentrer sur un élément plutôt qu'un autre

PREMIER ATELIER DE REFLEXION

II . Comment toujours prévoir une Solution de repli ? Et y parvenir !

Objectifs : *préparer des solutions et des comportements emprunts de bon sens et de mimétisme*

Il s'agit ici de préparer systématiquement la fin ... « les différentes fins du film ! »

La plupart des gens n'écoutent pas avec l'intention de comprendre. Ils écoutent avec l'intention de répondre !

- Comment anticiper et prévoir plusieurs portes de sortie
- Comment se faire aider de son client Vendeur ou Acheteur pour signer ?
- Comment optimiser la Connaissance de son Client (Cadre de référence, Cahier des charges) ?

SECOND ATELIER DE REFLEXION

III . Comment proposer une Unique Proposition de vente (U.P.V) ? Et gagner !

Objectifs : faire comprendre au Client que c'est le Bon moment & le Meilleur Service/Bien

Nous évoquons ici la « Proposition unique de vente ». L'idée majeure est ressortir le meilleur atout du Produit, Service ou Bien en y intégrant avec justesse sa valeur ajoutée. L'UPV découle naturellement du cahier des charges du Client. Plus il est complet, meilleure sera l'U.P.V !

- Comment déterminer les phases cruciales d'accroche commerciale
- Comment mieux comprendre les usages et les formules à éviter et celles à privilégier.
- Comment prendre la maîtrise de l'échange : techniques & recettes

TROISIEME ATELIER DE REFLEXION

IV . Comment mieux maîtriser le Final et l'engagement de vos Clients

Objectifs :

Renégocier des mandats à la baisse

Transformer des mandats usés en Mandat Exclusifs

Engager un Acheteur

- Rebondir sur les motivations profondes liées à l'achat d'un bien ou d'un service !
- Utiliser sagement le Cahier des Charges de vos Clients, le fameux « C.C.C »
- Conforter et rassurer par votre savoir-faire et savoir être !
- Repérer les feux verts pour conclure.
- Osez conclure : Passez à l'acte et signer ... sinon la concurrence s'en chargera !

Synthèse & Conclusion

Quizz des connaissances acquises