

Augmentez votre efficacité commerciale

Objectifs :

- Prendre connaissance et / ou rappeler les fondamentaux de la vente et de ses techniques.
- Augmenter l'efficacité commerciale par la prise en main d'outils de techniques de vente ou de psychologie appliquée.

Public :

Négociateurs

Personnel titulaire de la carte professionnelle ou personnel habilité (attestation d'habilitation loi numéro 70-9 du 02/01/1970 décret numéro 72-678 du 20/07/1972) en fonction de la / les cartes(s) détenue(s).

Pré-requis: aucun.

Les plus pédagogiques :

Méthodes :


- Alternance de séquence techniques , d'ateliers participatifs et de simulations à partir d'exemples concrets.
- Support pédagogique remis aux participants.
- Quizz de début et de fin de formation.

Animateur : Professionnel de l'immobilier

Validation / Certification :

Attestation de fin de formation.

INFORMATION

 1 Jour, 7 Heures

€ 360 € NET

Session(s) à La Roche sur Yon

- 12 mars 2020

- 13 octobre 2020

Programme :

Test de positionnement

Introduction

Acquisition des objectifs

- Outils : Sphère d'influence / sphère de préoccupation (atelier participatif)
- L'outil fondamental qui permet de focaliser son action sur le domaine du possible

Mieux se connaître pour mieux progresser

- Outil : Test d'Hermann simplifié

Réalisation du test / débriefing / mise en commun des résultats

- Les solution spour cmmuniquer de manière efficace avec une personne qui a un différent avec nous

S'adapter pour mieux établir la relation

- Outil : H2O - Mot de vie
- H2O : analogie avec la dualité cerveau gauche et cerveau droit
- Mots de vie : outils issus des neurosciences qui constatent l'incapacité de l'inconscient à prendre en compte la négation

Découvrir - Proposer

- Outil : Les questions ouvertes selon la trame des "4P"
- Le BAC
- L'escalier de la vente

Les postures, les objections

- Outil : PNL
- 9 techniques de levé d'objection

Conclure

- Outil : 4 techniques de conclusion

Le P.A.C.TE (Plan d'Action à Court Terme)

Chaque stagiaire s'engage sur une action qu'il mettra en oeuvre prioritairement pendant les deux mois qui suivent la formation