

BOOSTER LES VENTES

DATE ET DURÉE

1 journée de 7 heures, de 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30.

PUBLIC VISÉ

- Négociateurs ou agents commerciaux, plus généralement toute personne amenée à conclure une vente ou apporter de nouveaux mandats à l'agence
- Pas de prérequis nécessaire

OBJECTIFS

- Maîtriser les techniques de négociation et de conclusion auprès des acquéreurs et vendeurs.

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Différents supports et outils seront remis aux stagiaires durant la formation.
- Les participants seront amenés à travailler en sous-groupe, à participer à des jeux de rôles avec apports théoriques et pratiques de l'animateur.
- La formation sera animée par Dominique LAVIGNAC : Consultant, formateur spécialisé dans le management et la mise en place de réseaux immobiliers.

CONTENU DE LA FORMATION

Préambule : Point sur la déontologie des professionnels de l'immobilier : 1h

Remise du code de déontologie
Rappel des fondamentaux
Questions – Réponse

1. Du premier rendez-vous acquéreur au retour de visites

- 2.1 L'accueil téléphonique et physique des clients
- 2.2 La découverte de leurs besoins et motivations : qualification des clients
- 2.4 L'approche financière : déterminer leurs réelles possibilités financières
- 2.3 L'argumentation sur les produits, le marché, les services, le processus d'achat.
- 2.5 L'organisation de visites
- 2.6 La réalisation des visites de biens
- 2.7 La conclusion à l'agence

2. La négociation finale Acquéreurs – Vendeurs

- 3.1 Les signes de motivation de l'acquéreur et du vendeur
- 3.2 La négociation du prix et des conditions avec l'acquéreur
- 3.3 La finalisation de la négociation avec les différentes techniques de conclusion
- 3.4 La signature du compromis de vente et le suivi du dossier jusqu'à l'acte authentique

De nombreux exemples viennent étayer la formation. Les techniques de vente transmises sont directement mises en place par les participants lors de jeux de rôle.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, les stagiaires signent une feuille de présence.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

COÛT DE FORMATION :

- 342 € TTC (sociétaire SOCAF) / participant (soit 285 € HT)
- 444 € TTC (Non sociétaire) / participant (soit 370 € HT).
- Tarifs dégressifs sur les inscriptions aux modules d'une journée : Pack 2 jours (voir bulletin d'inscription),
-15% pour 3 inscriptions, -20% pour 4 inscriptions et plus