S'affirmer dans les relations professionnelles dans l'immobilier

Les spécificités de la vente immobilière

NOUVEAUTÉ | PRÉSENTIEL | SUR-MESURE | INTER ENTREPRISE

Objectif de formation

Le ou la stagiaire sera capable de qualifier le profil des décideurs et à l'aide de mesures ciblées d'adapter sa stratégie commerciale

Programme

On ne vend rien à un client, on ne peut que l'auto motiver et l'auto convaincre à vouloir concrétiser avec nous un profit idéal, rêvé, « plaisir »

1. **QUALIFIER LE PROFIL DES CLIENTS / ACHETEURS ET DE LEUR PROJET D'ACHAT**

- Identifier les questions clés à poser au client permettant de qualifier son projet
- Savoir qualifier et impliquer chacun des décideurs
- Maitriser la méthode de « l'effet boomerang » pour faire exprimer au client ses hésitations à acheter/investir ainsi que ses besoins d'aide à la prise de décision
- Les dangers des questions fermées et du mode interrogatoire
- Savoir aider en « sur mesure » personnalisé
- Connaître les mécanismes psychologiques à l'origine des hésitations
  - Alibis à ne pas vouloir acheter/investir
  - Tergiversations
  - Mésententes/débats au sein du couple client/acheteur
  - Contrer les phrases comme « je veux acheter et puis non … on verra l'année prochaine !

2. SAVOIR ADAPTER SA PRESENTATION COMMERCIALE EN « SUR MESURE »

- Appréhender les stratégies de présentation de « LA » solution produit/service attendue
  - Les techniques permettant d'obtenir, de faciliter la décision d'acheter/investir
- Maitriser l'art de conclure les premiers entretiens de qualification de la future décision d'achat / d'investir : les erreurs à ne pas commettre

Infos pratiques

Type de formation

Formation continue

Public cible

Toute personne travaillant dans le domaine de l'immobilier

Durée

2 Jours dont 14 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

Nous consulter

Adresse

Quimper - CFTMI/CEL
145 Avenue de Keradennec,
CS 76029,

29330 Quimper

https://cci-formation-bretagne.fr/finistere

Les conditions d'admission

Prérequis
Aucun pré-requis

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques
Identifier les questions clés à poser au client permettant de qualifier son projet Maitriser la méthode de « l'effet boomerang » pour faire exprimer au client ses hésitations à acheter/investir ainsi que ses besoins d'aire à la prise de décision Connaître les mécanismes psychologiques à l'origine des hésitations Appréhender les stratégies de présentation de « LA » solution produit/service attendue Maitriser l'art de conclure les premiers entretiens de qualification de la future décision d'achat / d'investir : les erreurs à ne pas commettre

Les sessions

Quimper

- Nous contacter

Date et mise à jour des informations : 25/01/2024

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contacts

CREIGNOU Julien
julien.creignou@formation.bretagne-ouest.cci.bzh
CFTMI/CEL Quimper - N° SIRET 130 022 932 00326 - N° d'activité 53290897729
145 Avenue de Keradennec,CS 76029, - 29330 Quimper
Tél. : 02 98 98 29 78 - formation.quimper@finistere.cci.fr - https://cci-formation-bretagne.fr/finistere

CCI FORMATION BRETAGNE