

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

790 € par stagiaire

Adresse

Brest - CIEL BRETAGNE

Rue du Gué Fleuri,
B.P 35,

29480 Le Relecq Kerhuon

<https://www.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

► PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

Dans le cadre de notre process qualité, évaluation systématique des éléments acquis en cours de formation : cas pratique et/ou quizz appliqués / et/ou travaux de sous-groupes ou individuels évalués par les intervenants.

Modalités pédagogiques

Formation dynamique et participative : apports méthodologiques suivis de nombreux cas pratiques. A partir de situations concrètes études de cas et exercices.

Les sessions



Le Relecq Kerhuon

- 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

CCIEL BRETAGNE Brest - N° SIRET 13002293200060 - N° d'activité 53290897729

Rue du Gué Fleuri, B.P 35, - 29480 Le Relecq Kerhuon

Tél. : 02 98 30 45 75 - cielbretagne@formation.bretagne-ouest.cci.bzh - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/finistere>



CCI FORMATION
BRETAGNE