

SAVOIR DÉVELOPPER L'OBTENTION DE MANDATS EXCLUSIFS

SPÉCIAL IMMOBILIER



PRÉSENTIEL

INTRA-ENTREPRISE
OU INTER-ENTREPRISE

TARIF :

NOUS CONSULTER

NOMBRE DE PARTICIPANTS :

3 à 10 personnes

 DURÉE : 1 à 2 jours
selon le nombre de participants

www.fore.fr



PUBLIC

Dirigeant, manager et négociateur évoluant sur le marché de transaction immobilière.

PRE-REQUIS

Aucun.



CONTACT

FORE ENTREPRISE

Moudong Sud
97122 Baie-Mahault

 0590 38 00 40

 fore.entreprise@fore.fr

 www.fore.fr/entreprise



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- Maîtriser l'ensemble des avantages du mandat exclusif ou semi-exclusif
- Connaître les mots clés de la vente pour développer l'impact des arguments
- Apprendre le langage spécifique des quatre typologies de personnalités grâce à la PNL
- Savoir adapter son argumentation en fonction de ses interlocuteurs
- Maîtriser la gestion des objections et les techniques de closing pour obtenir un mandat exclusif ou semi-exclusif



CONTENU ET THÈMES ABORDÉS

Introduction : Faisons connaissances et définissons vos principales attentes

- Pourquoi confier un mandat exclusif ou semi-exclusif à un professionnel de l'immobilier ?
- Réflexion en sous-groupe
- Mise en commun
- Apports du formateur sur l'ensemble des avantages du mandat exclusif ou semi-exclusif

Maîtriser l'usage des principaux avantages du mandat exclusif et semi-exclusif

- Quels sont les mots clés que vous utilisez pour valoriser les avantages du mandat exclusif ?
- Réflexion en sous-groupe
- Mise en commun
- Apports du formateur sur les mots clés qui développent l'impact de la communication commerciale
- Etudes de cas et mise en situation

Apprendre le langage spécifique des quatre typologies de personnalités grâce à la PNL

- Apprendre les mots à privilégier et à limiter selon la personnalité de votre interlocuteur
- Apprendre les essentiels de la communication non-verbale
- Savoir comment optimiser l'adaptation de sa communication verbale et non-verbale
- Etudes de cas et mise en situation

Maîtriser la gestion des objections et les techniques de closing pour obtenir un mandat exclusif

- Quelles sont les objections les plus courantes et vos principaux arguments pour obtenir un mandat exclusif ?
- Réflexions en sous-groupe
- Mise en commun
- Apports du formateur sur les bonnes pratiques métiers
- Apprendre et maîtriser les quatre techniques de closing pour obtenir un mandat exclusif
- Mise en situation aux choix des participants

Conclusion

- Quels sont les outils que vous avez découverts et que vous comptez utiliser ?

EVALUATION des acquis en clôture de sessions :

QCM pour contrôler les connaissances et valider les compétences.
Evaluation à chaud et à l'oral.



METHODES & OUTILS PEDAGOGIQUES :

La pédagogie active : Axée sur le plaisir d'apprendre, elle valorise les aptitudes et les montées en compétences. Usage de l'audiovisuel pour booster l'efficacité des mises en situation et divers travaux pratiques

Clôture de la session avec des conseils personnalisés : Elaboration d'un plan de progrès. Conseils du formateur pour chaque participant afin de faciliter la mise en œuvre du plan de progrès.

Le coaching individualisé en e-learning : Pour optimiser la maîtrise des nouvelles compétences chaque stagiaire bénéficie de 2 sessions de coaching d'une durée de 20 minutes en e-learning.