

SAVOIR DÉVELOPPER SON VOLUME DE TRANSACTIONS

SPÉCIAL IMMOBILIER



PRÉSENTIEL

**INTRA-ENTREPRISE
OU INTER-ENTREPRISE**

TARIF :

NOUS CONSULTER

NOMBRE DE PARTICIPANTS :

3 à 10 personnes

DURÉE : 2 à 3 jours

selon le nombre de participants

CONTACT

FORE ENTREPRISE

Moudong Sud
97122 Baie-Mahault

0590 38 00 40

fore.entreprise@fore.fr

www.fore.fr/entreprise



PUBLIC

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

PRE-REQUIS

Aucun.

www.fore.fr



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- PNL: Apprendre les 4 types de personnalités d'interlocuteurs
- Savoir adapter facilement son comportement pour optimiser le relationnel
- Apprendre et maîtriser le langage à privilégier en fonction de ses interlocuteurs
- Découvrir le concept du questionnement productif
- Apprendre les nécessaires chronologies à respecter, Apprendre à acquérir une tonalité adaptée
- Savoir utiliser les techniques de questionnement productif, la méthode « P.Q.C » pour découvrir efficacement les vendeurs
- Savoir découvrir complètement les acquéreurs avec la méthode « B.C.A.P »
- Apprendre la méthode « O.Q.E.S » pour optimiser l'efficacité des visites
- Savoir utiliser le questionnement adapté à vos interlocuteurs pour faciliter l'obtention d'une offre d'achat
- Apprendre à créer les conditions d'une négociation optimisée
- Apprendre les 4 techniques de closing d'une négociation
- Savoir utiliser les méthodes en fonction de vos interlocuteurs et des situations de vente



CONTENU ET THÈMES ABORDÉS

Introduction

- Faisons connaissance et définissons vos principales attentes
- Présentation du formateur et des méthodes pédagogiques

Les essentiels de la PNL pour développer votre relationnel et l'impact de votre communication

- Découvrir les quatre typologies de personnalités d'interlocuteurs
- Apprendre à décoder votre interlocuteur pour optimiser votre relationnel

- Découvrir les mots à privilégier et à limiter en fonction de votre interlocuteur

- Etude de cas et mises en situation

Le questionnement productif pour gagner en maîtrise et en efficacité

- Quel type de questionnement utilisez-vous ?
- Réflexions en sous-groupes
- Mise en commun
- Apports du formateur : Présentation des différents types de questionnements
- Apprendre les chronologies et les tonalités à respecter en fonction des situations et des interlocuteurs
- Etude de cas et mises en situation

La découverte efficace du vendeur pour créer les conditions d'une négociation réussie

- Quelles questions posez-vous pour découvrir un vendeur ?
- Réflexions en sous-groupes
- Mise en commun
- Apport du formateur : présentation de la méthode « P.Q.C »
- Etude de cas et mises en situation

La découverte complète de l'acquéreur pour se donner plus de moyens pour vendre le bien adapté

- Quelles questions posez-vous pour découvrir un acquéreur ?
- Réflexions en sous-groupes, Mise en commun
- Apport du formateur : présentation de la méthode « B.C.A.P »
- Etude de cas et mises en situation

Savoir développer l'efficacité des visites de biens

- Que faites-vous lors de visites de biens pour obtenir une offre d'achat ?
- Réflexions en sous-groupes, Mise en commun
- Apport du formateur : présentation de la méthode « O.Q.E.S »
- Etude de cas et mises en situation

Savoir optimiser l'annonce d'une offre d'achat

- Comment annoncez-vous une offre d'achat ?
- Réflexions en sous-groupes, Mise en commun
- Apport du formateur : présentation de la méthode « B.N »
- Etude de cas et mises en situation

Savoir négocier avec succès

- Quelles techniques de négociations utilisez-vous ?
- Réflexions en sous-groupes
- Mise en commun
- Apports du formateur sur les conditions d'une négociation réussie
- Savoir utiliser les leviers de la négociation
- Maîtriser les techniques de questionnement pour conclure une négociation avec succès
- Etude de cas et mises en situation

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 de 20 minutes en e-learning.