

SAVOIR EXPLOITER SON PORTEFEUILLE DE MANDANTS ET PROSPECTS CANDIDATS À LA LOCATION

SPÉCIAL IMMOBILIER



PRÉSENTIEL

INTRA-ENTREPRISE
OU INTER-ENTREPRISE

TARIF :
NOUS CONSULTER
NOMBRE DE PARTICIPANTS :
3 à 10 personnes

DURÉE : 2 jours

CONTACT

FORE ENTREPRISE

Moudong Sud
97122 Baie-Mahault

0590 38 00 40

fore.entreprise@fore.fr

www.fore.fr/entreprise

www.fore.fr



PUBLIC

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

PRE-REQUIS

Aucun.



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- Savoir optimiser son organisation
- Maîtriser la valorisation de vos actions et de votre expertise métier
- Maîtriser les 7 étapes incontournables pour vendre une location immobilière
- Savoir développer l'efficacité de votre argumentation commerciale
- Maîtriser le traitement des objections
- Savoir conclure avec efficacité



CONTENU ET THÈMES ABORDÉS

Introduction

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

Savoir optimiser son organisation

- Comment organisez-vous votre activité hebdomadaire ?
- Réflexions en sous-groupes
- Mise en commun

- Apports du formateur sur les bons réflexes métiers
- Etude de cas aux choix des participants

Maîtriser la valorisation de vos actions et de votre expertise métier

- Apprendre à vendre le travail de recherche-prospection.
- Savoir valoriser le suivi client
- Maîtriser la vente du « NON »
- Savoir faire évoluer les critères de recherche
- Savoir actualiser les critères de recherche
- Mises en situation aux choix des participants

Maîtriser les 7 étapes incontournables pour vendre une location immobilière

- Comprendre les enjeux
- S'appropriier la méthode
- Savoir l'utiliser
- Etude de cas et mise en situation

Savoir développer l'efficacité de votre argumentation/vente

- Savoir valoriser une proposition de bien
- Savoir négocier le poste budgétaire
- Optimiser votre visite au moyen d'une présentation commerciale adaptée
- Etude de cas et mises en situation

Maîtriser le traitement des objections

- Quelles sont les objections les plus courantes et comment les traitez-vous ?

- Réflexions en sous-groupes
- Mise en commun
- Apports du formateur sur comment utiliser les objections
- Savoir optimiser son comportement
- Maîtriser les techniques de traitements efficaces des objections
- Etude de cas et mises en situation

Savoir conclure avec efficacité

- Quelles sont les techniques de conclusion que vous utilisez ?
- Réflexions en sous-groupes
- Mise en commun
- Apports du formateur sur les 4 techniques de conclusion-vente
- 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.