

La Vente en Etat Futur d'Achèvement

Concrétiser de l'abstrait

Formation commerciale

N° B07

Intervenant

Un formateur consultant spécialisé
en techniques commerciales

Effectif Maximum

10 participants

Pré-requis

Aucun

Public visé

Commerciaux en transaction immobilière

Durée

Une journée (7 heures)
9h00-13h00 et 14h00-17h00

Tarif

420€ HT par participant
(Frais de déjeuners et collation
25€HT inclus) TVA 19,60%

Lieux et Dates

• Nous consulter

Points forts

Face à face pédagogique
entre le formateur et les stagiaires.
Alternance d'exposés théoriques /
exemples pratiques.
L'intervenant adapte sa formation à
l'immobilier. Les stagiaires sont mis en
situation dans le contexte de leur activité.
Un document sera remis à chacun
des participants

Inscriptions

04 91 07 02 52

ou sur notre site internet pré-inscription en ligne :

www.sirius-formation.com

● Objectif

Apporter au stagiaire commercial en VEFA les techniques
de découverte, d'argumentation et de gestion des objections pour
amener les futurs réservataires à prendre la décision de réservation
en peu de rendez-vous

● Programme

A Techniques de communication interpersonnelles

*En VEFA le poids du discours, le jeu d'acteur, et la crédibilité du négociateur
font la différence*

- Attitudes et comportements qui confèrent la crédibilité
- Les règles pour un discours crédible (*Triangle d'Aristote*)
- Jeu d'acteur

Technique de vente

- Premier contact

On a qu'une fois l'occasion de faire une première bonne impression...

- Les règles à respecter et les attitudes à observer
- Susciter l'intérêt et la confiance lors du premier contact

- Découvrir

Personne n'aime perdre du temps s'il n'y voit pas son intérêt

- Cerner précisément l'existant et les besoins futurs du client
- Disposer des informations nécessaires à la sélection des arguments
- Les techniques de communication utilisables pour la découverte

- Techniques d'argumentation

Convaincre sur le futur

- Rendre concrets des arguments futurs
- Anticiper les avantages pour l'interlocuteur
- Utiliser la logique de l'interlocuteur pour renforcer l'impact des arguments

- Techniques de gestion des objections

Passer de la défense à l'accompagnement

- Les mécanismes de culpabilisation-défense et le fragile équilibre relationnel
- La maîtrise de l'entretien et l'art de faire le lien
- Le traitement des objections

**Entraînements en cas pratiques (jeux de rôles, application
des techniques enseignées)**

Sirius Formation Sarl

50, Avenue des Caillols - 13012 Marseille - Tél. : 04 91 07 02 52 - Fax : 04 91 68 42 33 - Email : sirius.formation@wanadoo.fr - Web : www.sirius-formation.com
S.A.R.L. au capital de 7 700 Euros - RCS Marseille : B 440 230 993 - Siret : 440 230 993 00030 - Code APE : 85.59A