



PRÉPARER SON RENDEZ-VOUS VENDEUR ET TRAITER LES OBJECTIONS



LA FORMATION

Vous souhaitez mieux vous préparer avant un rendez-vous avec un vendeur, et être plus performant dans votre démarche commerciale, venez assister à cette formation commerciale.



LES OBJECTIFS

- Maîtriser le traitement des principales objections
- Savoir pratiquer l'écoute active et le questionnement
- Répondre et argumenter efficacement aux objections vendeur
- Enrichir sa répartition commerciale



MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Outils :

- Salle adaptée pour recevoir une formation, paperboard, moyens audiovisuels appropriés aux sujets traités, diaporamas, vidéo, PowerPoint.
- Le formateur s'appuiera sur des cas pratiques, exercices et exemples concrets

Méthode :

Formation interactive, basée sur une présentation du formateur, des échanges avec les stagiaires et des mises en situation via des cas pratiques.

Évaluation :

Cette formation n'est pas soumise à une évaluation. Cependant, le formateur interrogera oralement les stagiaires, tout au long de la formation pour vérifier la bonne compréhension.

LE LIEU

La formation se déroulera
en présentiel à Saint-Barthélemy

CONTACTS

CHAMBRE ECONOMIQUE
MULTIPROFESSIONNELLE
Établissement Public Territorial
de la Collectivité de Saint-Barthélemy
59 rue Samuel Fahlberg, Gustavia,
97133 Saint-Barthélemy
Tél. : 05 90 27 12 55
Port : 06 90 68 51 04
gregory.guerot@cemstbarth.com
www.cemstbarth.com

Siret : 130 004 708 00025
N° d'activité: 95 9700165497
GG - Version 02 - 01/01/2022

LA DURÉE

Il s'agit d'une formation
d'une journée répartie
en 7h00.

PRÉ-REQUIS

- Maîtriser la langue française à l'oral et à l'écrit
- Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis pour suivre cette formation.

Le nombre de participants est limité à 4 minimum.



PROGRAMME

La formation de vos projets commence ici....

MODULE 1 : LE RENDEZ-VOUS VENDEUR SÉQUENCE 1 : CONNAÎTRE LES BASES DE LA RELATION CLIENT À PARTIR DE MISES EN SITUATION RÉELLES

- Confrontation du client sur le mandat exclusif
- Anticiper et gérer ses préjugés
- Créer une relation de confiance avec ses clients
- Comprendre les mécanismes du stress dans une relation d'affaires
- Désamorcer les situations à risque
- Communiquer positivement
- Gérer ses émotions et s'affirmer en situation professionnelle stressante ou difficile

Séquence 2 : Le closing exclusivité

- Les conditions de mise en œuvre : la valorisation des services et la proposition du mandat exclusif (présentation des outils vendeur)
- Les principales objections sur l'exclusivité et sur le prix : vendre seul, ne pas être bloqué, multiplier les agences, honoraires trop élevés, estimation trop basse
- L'écoute active et le questionnement
- Démontrer son honnêteté, son dynamisme et son professionnalisme
- Méthode de l'entonnoir : objectif et phases types
- Traitement des objections types : arguments utilisés, outils utilisés
- Jeux de rôles et mises en situation : présentation des services (book vendeur), traitement des objections « exclusivité », négociation du prix de vente



cem

CHAMBRE ECONOMIQUE
MULTI PROFESSIONNELLE
— Saint-Barthélemy —

MODULE 2 : DÉFI OBJECTIONS SÉQUENCE 1 : TRAITER LES OBJECTIONS

- Présentation du book
- Argumentaire, présentation et valorisation des services
- Présentation du dossier d'estimation
- Traitement des objections exclusivité et prix
- Suivi vendeur : la transformation en mandat exclusif et négociation d'une offre d'achat
- La découverte acquéreur : la qualification, créer une relation de confiance, le financement, verrouiller sa découverte
- Le retour de visite : l'écoute, le traitement des objections, la négociation du prix, le closing, la confortation

Séquence 2 : Être performant dans ses démarches commerciales

- Travailler l'aisance et le professionnalisme dans ses échanges commerciaux
- Maîtriser l'analyse comparative des biens sur le marché
- Comprendre ses prospects et détecter les signaux de la confiance
- Négocier des situations « gagnant/gagnant »
- Exploiter son capital confiance



PUBLIC CONCERNÉ

- Agent immobilier
- Agent commercial indépendant
- Dirigeant d'agence ou de réseau

Les formations sont accessibles à tous les professionnels de l'immobilier. Il est conseillé d'avoir des bases et un minimum d'expérience pour suivre cette formation.

PROFIL FORMATEUR

Les intervenants ont une formation adaptée, une expérience professionnelle appropriée, et sont dotés d'un véritable sens de la pédagogie.



FINALITÉ

- Certificat de réalisation de formation
- Cette formation fait l'objet d'une mesure de satisfaction globale des stagiaires rentrant dans le cadre de la certification Qualiopi de l'établissement.

LE COÛT & LA DATE

La tarification et la date sont disponibles sur notre site Internet. N'oubliez pas qu'il existe différents systèmes de financement de vos actions de formation. Le Centre de Formation vous accompagne dans vos démarches

Formation adaptable aux personnes en situation de handicap. Veuillez contacter la référente handicap Virginie Allamelle au 0590 27 12 55 ou sur virginie.allamelle@cemstbarth.com



**POUR VOUS INSCRIRE, NOUS VOUS INVITONS
À COMPLÉTER LE BULLETIN D'INSCRIPTION SUR
LE SITE INTERNET DE LA CEM : WWW.CEMSTBARTH.COM**