

PRÉPARER SON RENDEZ-VOUS ACQUÉREUR ET LA TRANSMISSION DE L'OFFRE



LA FORMATION

Préparer la visite d'un bien est primordial. Vous souhaitez vous améliorer sur cette phase, optimiser les retours de visite, améliorer votre discours commercial, venez assister à cette formation commerciale.



LES OBJECTIFS

- Connaître les conditions de mise en œuvre pour optimiser ses retours de visite
- Prendre des offres d'achat aux meilleures conditions de prix
- Améliorer son discours commercial, sa posture, sa voix, son écoute active



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.

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.

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



PROGRAMME

La formation de vos projets commence ici...

MODULE 1 : LE CLOSING ACQUÉREUR

- Les indicateurs et ratios types pour mesurer sa performance sur le retour de visite
- Conditions de mise en œuvre avant/pendant/après la visite
- Les objectifs et les étapes du retour de visite : l'écoute active, la reformulation, le traitement des objections, la conclusion
- Les ingrédients incontournables de l'écoute active
- Les signes importants d'adhésion ou de rejet du langage corporel
- Se préparer aux objections avec la méthode SONCAS
- Le processus d'accompagnement à la prise de décision
- Le traitement des objections avec la méthode de l'entonnoir
- La conclusion et la confortation

MODULE 2 : TRAINING NÉGOCIATION

- Présentation du book vendeur : argumentaire, présentation et valorisation des services, gestion du fichier acquéreur : qualification et suivi
- 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
 - La gestion des contrats entrants : comment prendre la maîtrise de l'entretien dans un climat convivial
 - La découverte de l'acquéreur et de son projet : les thèmes à aborder, le questionnement, comment verrouiller une découverte
- Le retour de visite : L'écoute, le traitement des objections, la négociation du prix, le closing, la confortation



CHAMBRE ECONOMIQUE
MULTIPROFESSIONNELLE
— Saint-Barthélemy —



- 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