

### OBJECTIFS

Cette formation vous apprend à analyser finement votre client afin d'adapter votre discours, votre posture et votre stratégie commerciale. Vous saurez identifier ses besoins réels, motivations, freins, mode de décision et niveau d'engagement. L'objectif : adopter une approche personnalisée pour instaurer la confiance, améliorer la qualité des échanges et augmenter les taux de conversion.

## PROGRAMME

### INTRODUCTION :

Qu'attendez-vous de cette formation ?  
L'humain est complexe. Nous venons tous d'un œuf différent. Alors, il faut apprendre à décrypter les codes.

### Partie 1 / Savoir analyser son acheteur / vendeur

- Décrypter les signes extérieurs
- Utiliser et se servir du prompteur

### Partie 2 / Communication

- Verbale
- Non-verbale
- Synchronisation comportementale

### Partie 3 / L'analyse transactionnelle

- Connaître son moi
- Décrypter celui de l'autre
- Signes de reconnaissances

### Partie 4 / Approche personnelle

- L'émetteur ou le récepteur
- Axes du pouvoir
- Axes du sentiment

### Partie 5 / Les styles sociaux

- Le promouvant
- Le facilitant
- Le contrôlant
- L'analysant

### Partie 6 / Les 5 éléments de confiance

- La fiabilité
- La transparence
- L'acceptation
- L'authenticité
- La rigueur

### Partie 7 / Anticiper

- Se mettre à la place du vendeur
- Se mettre à la place de l'acheteur
- Comprendre la maturité du client
- Connaître sa lucidité
- Connaître le client

### Partie 8 / Le parcours client / acheteur

- Les phrases déterminantes face à l'acheteur
- Les phrases clés vis-à-vis du vendeur

### Le point de vue de Yann Simon

Éviter de perdre du temps avec des clients pas en phase avec la réalité

### PUBLIC, PRÉREQUIS

#### Nombre de participants:

Minimum : 1

**Public:** Tout public

**Prérequis:** aucun

### MODALITÉS DE SUVI ET D'APPRÉCIATION

Assistance technico-pédagogique du lundi au vendredi par mail de 9h à 18h. En dehors de ces horaires, vous pouvez nous contacter par mail également, nous vous répondrons durant les heures d'ouverture. Réponse sous 12 heures ouvrés.

Contenus vidéo, textes à visionner et fiches à télécharger. Évaluation des compétences par des cas pratiques; études de cas et mises en situation. Une attestation de formation sera délivrée après validation des modules.

### APTITUDES ET COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Notre équipe de consultants et de formateurs, experts confirmés, interviennent dans les métiers de l'immobilier (transaction, ADB, syndic...) depuis plus de 20 ans.

Ce parcours a été conçu par Yann Simon, expert conseil en formation et dirigeant de Vision2i.

Chaque année, il forme 6 500 apprenants et accompagne 1 250 centres de profit, faisant de lui une référence incontournable dans le domaine commercial et immobilier.

### DURÉE ET MOYENS

D'une durée de 7 heures et entièrement à distance, le parcours alterne vidéos avatar, audios, documents pratiques, quiz, contenus YouTube et articles externes afin de dynamiser l'apprentissage.

Il vous faudra avoir un accès internet et un ordinateur, une tablette ou un smartphone.

Formation accessible aux personnes atteintes d'un handicap moteur ou auditif.