

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

APTITUDES ET COMPETENCES 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.

MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Assistance techniques du lundi au vendredi de 9h à 18h.

En dehors de ces horaires, vous pouvez nous contacter par mail.

Évaluations des compétences grâce à des quiz, des mises en situation et des cas pratiques.

À l'issue, une attestation de formation vous sera délivrée.

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.

OBJECTIFS

Cette formation a pour but d'apprendre à traiter les objections avec méthode et aisance, afin de ne plus être déstabilisé et de disposer d'arguments clés pour chaque situation. Les enjeux sont de gagner en confiance, de structurer sa réponse et de transformer les objections en opportunités.

PROGRAMME

INTRODUCTION :

Qu'attendez-vous de cette formation ?
Quelles sont les objections les plus courantes

Partie 1 / L'art de maîtriser les objections

- Pourquoi a-t-on peur des objections
- Pourquoi y a-t-il des objections
- Comment se mettre à l'abri

Partie 2 / Les principales erreurs commises

- Ne pas se jeter sur une objection prétexte
- Repérer et donner de l'importance à une « fausse barbe »
- Improviser sans structurer

Partie 3 / La méthode en 3 temps

- Reformuler
- Hiérarchiser
- Répondre

Partie 4 / Tous les types d'objection

- La relance téléphonique
- La relance du fichier
- Les objections en face à face
- Les objections face aux mandats

Partie 5 / Traiter les objections vendeur – acquéreur

Les objections de départ :

- « Ce n'est pas pour tout de suite »
- « On n'est pas pressé »
- « Cela ne vous regarde pas »
- « C'est juste pour des renseignements »
- « Il faut que j'en parle à... »
- « On veut faire un coup », etc.

Les objections de fin :

- « On veut faire une offre »
- « Il faut baisser vos honoraires »
- « C'est trop cher »
- « On veut réfléchir », etc.

Partie 6 / Comment transformer une objection en un élément de pré-conclusion

- Les objections signent de réflexion
- Renverser la discussion
- Les signaux de conclusion
- Les 3 leviers de transformation :
 - Empathie
 - Valorisation
 - Preuve

Conclusion

Si vous maîtrisez la méthode et connaissez les réponses, vous n'aurez désormais plus peur des objections.

PUBLIC, PRÉREQUIS

Nombre de participants:

Minimum : 1

Public: Tout public

Prérequis: aucun

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.

MODALITÉS DE SUJVI ET D'APPRÉCIATION

Assistance techniques du lundi au vendredi de 9h à 18h.

En dehors de ces horaires, vous pouvez nous contacter par mail.

Évaluations des compétences grâce à des quiz, des mises en situation et des cas pratiques.

À l'issue, une attestation de formation vous sera délivrée.

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.