

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

Intitulé : TR32 - Négociations immobilières : l'approche personnalisée pour booster vos ventes

Code TR32

Durée : 7h00

Modalité : Classe virtuelle

Public : Toute personne travaillant dans l'immobilier et en contact avec des clients.

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre son propre style de comportement et ses motivations pour mieux interagir avec les autres.
- Maîtriser les techniques de vente modernes en personnalisant l'approche selon le profil de chaque interlocuteur.
- Développer des compétences pour bâtir une relation de confiance durable et fidéliser les clients.

Pré-requis :

- Avoir une expérience ou un intérêt dans les relations commerciales ou le service client.
- Être prêt à réfléchir sur ses comportements, motivations et styles de communication.
- Souhaiter améliorer ses compétences en vente et en gestion des relations professionnelles.

Programme : *Le point de départ incontournable : se connaître et reconnaître les autres.
1 - Vos préférences de comportement : le « Comment »
Valider son propre style de comportement par la méthode Success Insights :
- Style naturel
- Style adapté
En connaître les forces et les limites.
Connaître les émotions liées à votre style
Connaître et reconnaître le style de ses interlocuteurs
2 - Vos valeurs et motivations : le « Pourquoi »

- Connaître vos valeurs et motivations
- Reconnaître les valeurs et motivations de vos collaborateurs
- Etude de cas
- 3 - Votre rapport Talent Success Insights
- Debriefing
- *La relation de vente personnalisée
- 1 - La Vente au 21ème siècle
- Bien connaître les piliers de la Vente :
 - La création de la relation de confiance
 - La découverte des besoins : besoins exprimés, besoins cachés
 - Présentation argumentée de son offre
 - Réponses aux objections
 - Conclusion.
- 2 - Personnaliser ce déroulement en fonction de son interlocuteur
 - Reconnaître son style
 - Comprendre ses attentes
 - Détecter ses besoins
 - Communiquer les solutions avec une crédibilité augmentée
- 3 - Décrocher un mandat et le garder
 - Bâtir son argumentaire
 - Vendre sa candidature
 - Fidéliser.
 - Faire de votre client votre meilleur prescripteur
- 4 - Applications Transaction/Location
- 5 - Bilan
 - Les pistes de progrès
 - Les moyens d'y arriver
 - Quizz

Moyens pédagogiques : Séance de formation en classe virtuelle.
Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant

Moyens d'évaluation : Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la formation. Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %.



PROGRAMME DE FORMATION

Matériel Ordinateur, tablette ou smartphone avec connexion internet.
nécessaire :

A propos de UN + Formations :

UN+ Formations C/O UNIS - 4 Rue de la République - 69001 LYON

04 12 05 72 90 | 9h - 12h et 14h - 17h

contact@unplus.fr

L'accueil des personnes en situation de handicap :

UN + Formations met en œuvre les solutions les plus adaptées pour permettre aux personnes en situation de handicap d'accéder facilement à nos formations. Notre référente handicap vous accompagnera grâce à un plan d'actions adapté à chaque situation de handicap, en collaboration avec nos partenaires et notre équipe pédagogique.

Dernière MAJ : 03/12/2024

FORMATIONS