



PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : UN + Formations

Référence et Intitulé : CV149-1 - Négociations immobilières : l'approche personnalisée pour booster vos ventes

Durée : 7h00

Type : Classe Virtuelle

Public

Tous les collaborateurs amenés à négocier.

Objectifs pédagogiques

- Améliorer sa compétence "vente".

Pré-requis

Avoir connaissance des obligations réglementaires des métiers de l'immobilier.

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





PROGRAMME DE FORMATION

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 sur www.unplus.fr

Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la classe virtuelle directement via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.fr

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %.

Coordonnées pour support :

- e-mail : contact@unplus.fr





PROGRAMME DE FORMATION

Matériel nécessaire

Ordinateur ou tablette avec connexion internet.
Navigateur préconisé : Chrome.



Document établi via
la **Plateforme F Immobilier**
www.plateformef.com

Editeur accrédité : **Meelk**
40 Rue du Louvre - 75001 Paris
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €
APE : 6201Z
TVA Intra. : FR 24 844282863
ICS : FR63ZZZ85B0FE