PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

Référence et Intitulé : CV036-1 - Le suivi et la négociation des mandats de vente : seconde chance !

Durée : 3h30

Type : Classe Virtuelle

Public

Managers, Collaborateurs intervenant en transaction.

Objectifs pédagogiques

Apprendre à renégocier un mandat rentré trop cher et le transformer en mandat vendable en agissant sur sa nature, le prix, etc...

- Se doter d'une stratégie de renégociation du prix des mandats tout en restant dans une relation de confiance durable avec ses clients ?
- Apprendre à mettre en place un suivi efficace des mandats et obtenir un prix en phase avec le marché.
- Comment suivre, relancer et qualifier son stock de mandats en fonction de leur propension à être vendus rapidement ?

Pré-requis

Aucun.

Programme

1 - Introduction.
- Pose du problème.
- Diagnostic indicateurs de performance.
- Ratios de bonne gestion.
- Marché actuel.
- Etat d'esprit des vendeurs.
- Méthodes de la concurrence.

2 - Comprendre les erreurs du passé qui amènent à rentrer du « mauvais mandat ».

3 - Pourquoi le mandat doit-il être renégocié.
- Un stock de quantité ou de qualité ?

- A partir de quand doit-on renégocier ?
- La stratégie du rythme : l'action à 1 mois, l'action à 3 mois, celle à 6 mois.
- Savoir analyser les causes de la non-vente.

4 - La stratégie de renégociation, comment agir pour réajuster le prix.

4.1 - Distinction entre mandat simple et mandat exclusif.

4.2 - L'historique des actions réalisées sur le mandat depuis sa rentrée.

4.2.1 - Contacts pub, rééditions de compte, le suivi après chaque visite, le suivi après vente(s) réalisée(s).

4.3 - L'appel téléphonique de debriefing.

4.4 - Les différents courriers de compte-rendus.

5 - Le rendez-vous de renégociation.
- Savoir analyser les causes de la non-vente.
- Savoir utiliser l'observatoire de la demande.
- Savoir se servir de l'argus des ventes, savoir utiliser l'ECM.
- Savoir impliquer le vendeur dans les conséquences de la mévente.
- Savoir répondre aux objections du vendeur.

6 - Un nouveau mandat ou un mandat « customisé ».
- Nouvelles publicités, nouvelles photos, nouveaux prix, avenant ou nouveau mandat ?

7 - Que faire en cas d'échec ?
- Garder le mandat ou épurer le fichier.
- Obtenir la fourchette de négociation.

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
- Téléphone : 04 93 17 29 63 (du Lundi au Vendredi de 09 h à 12 h et de 14 h à 17 h)

Matériel nécessaire

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