



PROGRAMME DE FORMATION

«LES VENDEURS»

DURÉE

2 jours de 7 heures soit 14 heures, de 9 h 00 à 12 h 30 et de 14 h 00 à 17 h 30

PUBLIC VISÉ

- Directeurs d'agence, Managers, Agents immobilier

PRE-REQUIS

- Connaissances immobilières et/ou Expérience commerciale réussie

OBJECTIFS

- Maîtriser les différentes étapes de la relation vendeur « De la prospection à la vente »

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Explications concrètes, nombreux exemples à l'appui, projection de documents. Questions-réponses avec les participants afin de jauger le degré de compréhension et de valoriser les échanges.

- Différents supports et outils leur seront remis durant le stage.

- La formation sera animée par un Consultant Formateur certifié et agréé du réseau AIF.

CONTENU DE LA FORMATION

JOUR 1

LA SECTORISATION

- L'îlotage
- Le taux de rotation
- Le potentiel d'un îlot

LA PROSPECTION

- Objectifs de la prospection
- Le mailing
- Le porte à porte
- Le phoning

- Le farming

DEFINITION D'UN MANDAT SIMPLE ET EXCLUSIF

- La prise de mandat
- Le R1
- La découverte du vendeur
- Le mode de questionnement
- La fiche découverte :
- La découverte du bien
- Les outils indispensables pour la découverte du bien
- Création du book de l'agence
- Les règles à respecter
- La logique de la présentation
- Comment vendre ses services avec le book agence ?

JOUR 2

PREPARATION DU R2

- Le deuxième rendez-vous
- La prise en main
- Le débriefing du R1

LA VENTE DU PRIX

- Qui fait le prix du marché ?
- L'évaluation comparée (outils)
- Comment remplir l'évaluation comparée ?
- L'utilisation de l'évaluation comparée

LA VENTE DU MANDAT EXCLUSIF

- Avantages et inconvénients pour le client
- Les atouts de l'exclusivité sur le marché actuel
- L'ACT : Action de Commercialisation Terrain (outils)

LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS

- L'entonnoir
- Objection exclusivité
- L'ABC
- Le book
- L'inter-cabinet
- Objection prix
- Le sablier (outils)
- Note de conjoncture

- Graphe temps / prix
- Close mandat

SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, les stagiaires signent une feuille de présence.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remis aux stagiaires qui permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.
- De plus, le stagiaire se verra remettre un passeport individuel de formation pour identifier, mesurer et suivre ses points de progrès sur la formation suivie.

COÛT DE FORMATION

- *700€ HT/ participant soit 840€ TTC en Inter.
- *2.400€ HT / groupe de maximum 12 stagiaires soit 2.880€ TTC en Intra.
 - * Inter (Formation regroupant des stagiaires de plusieurs entreprises et/ou enseignes).
 - * Intra (Formation ne regroupant des stagiaires que d'une seule entreprise et/ou enseigne).

(Prise en charge possible des coûts de la formation par votre organisme collecteur).