

MVMI « R1 »

Méthode et techniques de vente en maison individuelle

Programme détaillé

• LE CONTEXTE ACTUEL DE LA VENTE DE MAISONS INDIVIDUELLES

- Les nouveaux comportements des acquéreurs notamment ceux provenant par internet et les difficultés à prendre en compte.
- Comment vendre à des clients attentistes dans un environnement économique incertain ?
- Les nouvelles qualités à développer et les comportements à adopter.

• LES EVOLUTIONS DANS LA METHODE DE VENTE IMMOBILIÈRE

- Quelles différences il y a t'il entre informer, conseiller, renseigner et vendre ?
- Pourquoi c'est au commercial de vendre et non au client d'acheter ?
- Comment limiter le nombre de rendez-vous avec le même client ?
- Comment la méthode de vente permet toujours d'anticiper toutes les objections rencontrées dans la relation client ?
- Comment avoir pleine conscience que le R1, l'amont de la relation est déterminant et constitue 80% du succès ?

• QUELLES SONT LES ETAPES INCONTOURNABLES DE LA METHODE DE VENTE IMMOBILIÈRE ?

• Quels sont les enjeux de l'application de la méthode 6C

- Quels sont les avantages pour les professionnels ?
- Quels sont les avantages pour les clients ?
- Comment être vigilant aux incitations à sortir de la méthode ?

• Comment réussir l'accueil ou la prise de contact

- Comment prendre le contrôle de la situation avec un prospect qui veut mener l'entretien ?
- Comment prendre le rendez-vous dans les meilleures conditions ?
- Quelles sont les techniques à utiliser ?
- Comment répondre aux questions : "Quels sont vos prix au m² ", "J'ai vu un plan sur internet", "Montrez-nous ce que vous avez "
- Quels sont les fondamentaux techniques de la prise de rendez-vous ?

• Comment réaliser la découverte ?

- Quelles sont les différences entre la découverte des besoins des clients et celle des caractéristiques des produits ?
- Comment faire évoluer les perceptions du client vers les caractéristiques du produit et éviter les modifications ?
- Comment préparer les argumentaires clients et anticiper les objections lors de la découverte ?

- Comment préparer la conclusion dès l'étape découverte ?
 - Comment découvrir en amont le profil comportemental préférentiel du client ?
 - Pourquoi le profil DISC vous aidera à toutes les étapes de la relation client ?
 - Quelles sont les différentes techniques de communication à utiliser pour optimiser la découverte en terme de mode de vie et optimiser la communication ?
-
- **Comment justifier la découverte financière ?**
 - Pourquoi il est indispensable de calculer le budget potentiel du client avant toute proposition ?
 - Comment justifier la découverte financière auprès du client et ne pas prendre pour argent comptant le budget calculé par la banque du client ?
 - Comment traiter les objections ? : "Je fais mon affaire du financement" ? "Montrez-nous d'abord ce que vous faites, on verra après pour le financement" "L'argent ce n'est pas un problème".....
-
- **Comment réaliser la négociation des paramètres ?**
 - Pourquoi la négociation des paramètres est-elle une étape déterminante de la relation client ?
 - Comment amener le client à hiérarchiser ou à faire des concessions ?
 - Comment réaliser cette étape souvent difficile pour le client en l'aidant et le valorisant ?
 - Quelles sont les formulations à employer ?
-
- **Comment présenter les avantages consommateurs de l'entreprise ?**
 - Comment montrer/prouver que la société dispose des éléments pour répondre aux attentes des clients ?
 - Comment faire la différence avec les concurrents ?
 - Comment préparer la justification de la proposition et notamment le prix ?

- **SYNTHESE, EVALUATION DE LA FORMATION**

- Tour de table des évaluations
- Détermination des priorités de mise en pratique de chacun

Les modalités de participation

- ✓ DUREE : 14 heures
- ✓ PRESENTIEL : 2 sessions de 7h
- ✓ DISTANCIEL : 4 sessions de 3h30
- ✓ DATES : nous consulter
- ✓ DELAIS : accès à la formation après proposition, 2 mois maximum
- ✓ INDICATEUR DE RESULTAT : Satisfaction client 2023 : 98%
Taux d'abandon : 0%
- ✓ HORAires : 9h00-12h30 et/ou 13h30-17h

Multiscore est certifié Qualiopi

Si l'une de ces bonnes raisons vous concerne... (Objectifs de la formation)

- **Connaitre** les méthodes et les techniques utilisées par les commerciaux les plus performants dans le marché actuel.
- **Maitriser** les fondamentaux de la méthode de vente.
- **S'adapter** au ralentissement de la demande et à une concurrence plus nombreuse.
- **Faire adopter** aux commerciaux les nouvelles techniques et attitudes adaptées aux évolutions du marché et à celles de la concurrence.
- **Entraîner** les commerciaux à l'acquisition de nouveaux réflexes.

... inscrivez-vous dès maintenant !

Tarification comprenant :

- La préparation de l'animation
- Les phases d'animation
- Les aspects administratifs
- Les remises d'attestations individuelles loi Alur

Le nombre de participants est limité à 8 en distanciel et 10 en présentiel pour des raisons d'efficacité d'interactions et pédagogiques.

Les participants (Public visé et prérequis)

- **Les vendeurs débutants** pour qui il est important dès le départ d'avoir de bonnes bases.
- **Les vendeurs confirment** qui, de par les évolutions liées au marché actuel, doivent renforcer leur compétence.
- **Les chefs de vente ou responsables** de programmes désireux de relayer la formation à leurs vendeurs, de les animer et de les suivre à partir d'une méthodologie claire et précise.
- **Et tous ceux** qui veulent développer leur niveau de professionnalisme face à l'évolution du marché et degré d'exigence de la clientèle actuelle.

Animation

Un consultant spécialisé dans l'animation des méthodes de vente Multiscore.

.

MULTISCORE TGS
118, avenue du général Michel Bizot

MULTISCORE
91, rue du Faubourg-Saint-Honoré
75008 PARIS
Tél : 01 44 71 36 07
info@multiscore-formation.fr
www.multiscore-formation.fr

N° Organisme : 11754870675

Référents :

Pédagogique, administratif et handicap
Philippe Fauré
philippe.faure@multiscore-formation.fr

Connection (formations distanciel)
Gino Lazzaro
gino.lazzaro@multiscore-formation.fr

Méthodes et Moyens pédagogiques

- des exposés faits par l'animateur.
- des discussions de groupes.
- des exercices d'application
- exposés de cas concrets
- travail sur les situations rencontrées par les participants
- questionnaires d'évaluation de la formation.
- (présentiel) une feuille de présence sera signée par chacun des participants permettant d'attester de l'exécution de l'action de formation
- (distanciel) une attestation d'assiduité sera transmise à chacun des participants permettant d'attester de l'exécution de l'action de formation

Document remis

Support de formation

Formule à Distance

La formation à distance est effectuée via le logiciel ZOOM. L'ouverture d'un compte gratuit permet au participant d'accéder à la formation. Les liens de connexion à la formation sont communiqués au préalable aux participants.

A l'issue de la formation, une attestation de formation* éligible loi Alur vous sera délivrée

** L'obligation de formation continue instaurée par la loi ALUR, définie (décret du 18 février 2016, JO du 21/02/2016) un volume de formation obligatoire de 14 heures par an (ou 42 heures sur trois ans)*