

MVMI 2^{ème} partie

Méthode et techniques de vente en maison individuelle

Programme détaillé

2 Tour de table des participants

- Les mises en place suite à la formation « R1 »
- Les attentes concernant la seconde partie
- Nos objectifs et nos thèmes de travail

3 Les étapes du 2^{ème} rendez-vous

2.1 Etape 7 l'obtention de l'accord terrain :

- La préparation de la visite terrain
- La réalisation de la visite terrain
- La conclusion de la visite terrain
- Le traitement des objections partie techniques de vente
- Exercice sur les objections terrain
- Travail sur le choix des arguments et des formulations (mots à employer ou à proscrire)

2.2 Etape 8 L'obtention de l'accord maison :

- Comment présenter la maison en mode de vie
- Exercices sur des propositions réelles en cours ou récentes : les participants viennent avec des dossiers de R
- Mise en situation et débriefing
- Travail sur le choix des arguments et des formulations

2.3 Etape 9 Le prix et le plan de financement

- La préparation de l'accord de financement
- La préparation de la présentation du prix (valeur)
- Comment faire la différence avec les concurrents ?
- Traitement des objections et prix et tentatives de négociation
- Travail sur le choix des arguments et des formulations

2.4 Etape 10 la provocation de la conclusion

- Quels sont les signaux favorables à la conclusion : identification
- Quelles sont les principes de closing ?
- Quelles sont les techniques de closing ?
- Traitement des objections et prix et tentatives de négociation
- Travail sur le choix des arguments et des formulations

2.5 Confortation et recommandation

- Quelles sont les réactions à anticiper ? La phase de « refroidissement »
- Comment conforter les clients dans leur décision ?

4 SYNTHESE, EVALUATION DE LA FORMATION

- Tour de table
- Evaluations et validation des acquis

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
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)*