

« RECOMMANDATION + »

GENERER DES CONTACTS A TAUX DE TRANSFORMATION ELEVE

Programme détaillé

1- Pourquoi privilégier la recommandation ?

- Comment éviter « le mythe de Sisyphe » de la prospection sans fin ?
- Comment rendre la prospection capitalisante et intelligente ?
- Comment répondre de façon permanente à un besoin permanent : générer des contacts qualifiés de vendeurs ou d'acquéreurs potentiels ?
- Quels sont les taux de transformation constatés selon l'origine des contacts ?
- Comment acquérir du confort, de la sérénité et valoriser son métier ?

2- Quelles différences et complémentarités existent entre synergies, recommandation et cooptation ?

3- Quel travail réaliser avec soi-même ?

- Comment lever ses propres freins « on ne peut pas demander cela à un prospect, à un client ! Et s'il répond non ? »
- Comment intégrer la notion de « prospect débiteur » et rebondir grâce à la création de contact effectuée auprès ce prospect ?
- Comment et pourquoi développer « le réflexe recommandation à tous les étages » ?

4- Quels sont les moments propices à la recommandation ?

- Lors des différentes actions de prospection
- Dès le premier contact en phase d'accueil
- Durant la relation commerciale vendeurs et acquéreurs, notamment en phase de découverte
- En phase de conclusion lors de la négociation de contre partie
- Avec les anciens clients

5- Quelles sont les formulations et les attitudes à maîtriser pour exploiter les différents moments ?

- Identification des formulations types à maîtriser au cours de l'avancement dans les méthodes de négociation vendeur et acquéreur
- Appropriation des formulations
- Aspects comportementaux

6- Comment animer un réseau de prescripteurs

7- Entraînement par des mises en situation durant les différentes phases pour acquérir les automatismes nécessaires au développement de la recommandation

8- Rédaction du plan d'actions individuel « développement de mon aptitude à développer la recommandation »

9- Synthèse, plan d'action et évaluation de la formation

Les modalités de participation

- ✓ DUREE : 7 heures
- ✓ PRESENTIEL :
1 session de 7h
- ✓ DISTANCIEL :
2 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

Objectifs de la formation

- Identifier les avantages de la prescription
- Savoir constituer et utiliser son réseau de prescripteurs

Si l'une de ces bonnes raisons vous concerne...

- Générer des contacts à fort taux de transformation et à moindre coût
- Etre moins vulnérable à la conjoncture
- Optimiser le budget communication
- Mobiliser les négociateurs sur les opportunités quotidiennes qui s'offrent à eux et restent souvent inexploitées
- Tisser un réseau de prescripteurs

... inscrivez-vous dès maintenant !

Tarification comprenant :

- La préparation de l'animation
- Les phases d'animation
- Les déplacements du consultant (si formation présentielles)
- Les aspects administratifs
- Les remises d'attestations individuelles loi Alur

Les participants (Public visé et prérequis)

Professionnel de la transaction immobilière exerçant déjà le métier sans niveau de diplôme exigé.

- Les négociateurs qui souhaitent développer et pérenniser leur production
- Les responsables d'agence et chefs des ventes qui souhaitent développer la notoriété et l'image de leur agence et accroître leurs résultats

Moyens pédagogiques

Des exposés de l'animateur
Des mises en situation
Des échanges et travaux dirigés
Des exercices de maîtrise des supports commerciaux et marketing de l'entreprise

Moyens d'évaluation

Une évaluation « à chaud » en fin de cycle de formation
Un Quizz de validation des acquis

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

Animation

Un consultant de MULTISCORE spécialisé dans l'activité transaction immobilière.

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

Nos formations incluent le quota d'heures concernant la déontologie, fixé par la loi Alur*

* 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)