

Vendre du neuf via les préférences comportementales

**Un séminaire puissant, ludique, original, valorisant pour mieux
communiquer avec les acquéreurs**

Programme détaillé

1. Réalisation d'un questionnaire online pour préparer votre profil avec notre partenaire leader des outils adaptés au monde de l'entreprise.

- Envoi d'un questionnaire en amont de la formation en présentiel
- Création d'un rapport de 30 pages sur votre style comportemental

2. Identifier son propre style comportemental de vendeur de neuf

- Quels sont les comportements/situations/personnes avec lesquels je suis à l'aise ?
- Quels sont les comportements/situations/personnes qui rendent difficile la communication/la négociation et pénalisent une issue favorable ?

3. Comment déterminer les préférences de mes interlocuteurs ?

- Comment adapter ses comportements verbaux et non-verbaux dès l'entrée en relation
- Comment adapter le timing ?
- Comment optimiser ma façon de faire la découverte et identifier en amont ce qui sera la plus ?
- Comment faire des présentations différentes selon les profils ?
- Comment gérer les phases de prise de décision ?
- Comment gérer la confortation ?
- Comment savoir en amont ce qui sera le plus important pour un vendeur de foncier :
 - Le montant
 - La sécurité
 - Le délai

4. Quels profils pour quelles objections ?

- « Est-ce bien le moment d'acheter ?
 - Les taux sont élevés
 - Les prix vont baisser
 - On a le temps de se décider... » et toutes les autres
- Les différencier permet de traiter ces objections

5. Personnalisation aux vendeurs de neuf

- Remise de vos profils individuels et explications
- Réponses aux questions et conclusion

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 2025 : 98%
Taux d'abandon : 0%
- ✓ HORAIRES :
9h00-12h30 ou 13h30-17h

**Multiscore est certifié
Qualiopi**

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

- S'adapter aux différents comportements de ses interlocuteurs en prenant en compte les attentes découlant des préférences comportementales
- Développer la confiance et faire la différence avec ses concurrents y compris avec une offre en apparence moins-disante.
- Optimiser son influence pour prendre le leadership d'une relation gagnant-gagnant et augmenter ses résultats.

... inscrivez-vous dès maintenant !

Tarification comprenant :

- Un test online préalable de profil DISC et Intelligence émotionnelle réalisé en amont de la formation

(Questionnaire d'environ 15 minutes à réaliser au maximum 2 jours avant le jour de votre formation afin que nous puissions vous fournir vos profils à l'issue de celle-ci.)

- La remise du résultat du test réalisée sur 30 pages
- La préparation de l'animation
- Les phases d'animation
- Les déplacements du consultant (si formation présentielle)
- Les aspects administratifs
- Les remises d'attestations individuelles loi Alur

Les participants (Public visé et prérequis)

- Négociateurs confirmés qui souhaitent élargir leurs connaissances, gagner en confort et en efficacité.
- Les négociateurs débutants qui dans un environnement très concurrentiel doivent partir avec un maximum de connaissances.
- Et tous ceux désireux de mieux comprendre les attentes des différents interlocuteurs et les principes d'efficacité dans la communication.

Animation

Un consultant de MULTISCORE certifié DISC.

Moyens pédagogiques

- Test
- Scénarisation de situations
- Exposé théorique de l'animateur, exposé de cas concrets.
- Travail sur les situations rencontrées par les participants

MULTISCORE
91, rue du Faubourg-Saint-
Honoré
75008 PARIS
Tél : 01 44 71 36 07
e-mail :
info@multiscoretgs.fr
www.multiscore-formation.fr
N° Organisme : 11754870675

Référents :

Pédagogique, administratif et handicap
Philippe Fauré
philippe.fauré@multiscoretgs.fr

Connection (formations distanciel)
Gino Lazzaro
gino.lazzaro@multiscoretgs.fr

Document remis

Document de synthèse du questionnaire « DISC »

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)*