

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.faure@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)*