

ETRE PERFORMANT DANS LA CONCLUSION DES VENTES

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Connaître les méthodes de recherche d'acquéreurs
- Rédiger des annonces qui suscitent de l'intérêt
- Sélectionner les annonces qui génèrent les contacts
- Maîtriser le premier entretien avec l'acquéreur, celui qui fait gagner du temps et qui fait vendre
- Qualifier et gérer ses acquéreurs.
- Trouver de nouvelles ressources pour conclure plus de ventes
- Maîtriser le traitement des objections
- Aborder la décision d'achat avec sérénité

Programme

1^{er} jour

- Origine des contacts acquéreurs
- Rédaction des annonces
- Sélection des annonces pour la publicité
- Structure de l'acquéreur
- Motivation d'achat
- Capacité d'emprunt
- Capacité d'achat
- Descriptif du logement recherché
- Phases de recherche
- Suivi des clients acquéreurs

2^{ème} jour

- Mise en situation de conclusion
- Différentes techniques de conclusion
- Freins à l'achat
- Différentes méthodes de traitement des objections
- Traitement des objections les plus courantes
- Aide au client pour sa prise de décision

Méthode et techniques pédagogiques

Les méthodes pédagogiques utilisées sont principalement expositives, actives et interrogatives.

Public concerné :

Conseiller en immobilier ayant au moins six mois d'ancienneté dans la profession.

Durée de l'action

2 jours soit 14 heures

Intervenant

Formateur animateur expérimenté

Coût du stage

600.68 € HT par participant

Dates du stage

2 et 3 février 2010
16 et 17 mars 2010
27 et 28 avril 2010

8 et 9 juin 2010
20 et 21 juillet 2010
2 et 3 septembre 2010

12 et 13 octobre 2010
23 et 24 novembre 2010

Toutes nos formations peuvent être réalisées en Intra entreprise, nous contacter pour la planification.