

C5 - Parcours performance commerciale pour l'agent immobilier

Communiquer mieux pour vendre mieux. Les techniques commerciales et comportementales pour renforcer son aisance et son efficacité face au client. Les mécanismes de la prise de décision du client et les techniques pour s'y adapter. Pratiquer et simuler pour se perfectionner.

Durée: 42.00 heures (6.00 jours)

Profils des stagiaires

- Professionnels de l'immobilier

Prérequis

- Aucun

Objectifs pédagogiques

- Adopter le bon positionnement commercial et gérer les aspects psychologiques de la relation commerciale
- Découvrir son style commercial et optimiser ses compétences relationnelles en s'appropriant les fondamentaux de la communication commerciale
- Apprendre à décoder les comportements clients, maîtriser les techniques verbales et comportementales pour se synchroniser
- S'approprier les règles et mécanismes de conduite des étapes de la relation commerciale
- Accroître sa légitimité et créer l'intérêt en maîtrisant son pitch commercial
- Identifier les besoins et les motivations d'achat des clients et développer ses capacités à découvrir le processus de prise de décision
- Maîtriser les techniques de vente et d'argumentation
- Conclure efficacement la vente dans une stratégie gagnant/gagnant
- Renforcer sa capacité à faire face aux objections

Contenu de la formation

- Découvrir son style commercial et s'approprier les fondamentaux de la communication commerciale
 - Découvrir le modèle DISC
 - Identifier son profil comportemental
 - Analyser son profil DISC
 - Identifier et comprendre le profil comportemental de ses clients
 - Communiquer sur un profil différent
- Comprendre les attentes des clients en relation commerciale pour initier une relation de qualité
 - Définir son rôle avec précision, mieux se connaître et déterminer son positionnement professionnel, identifier ses DIFFERENCES.
 - Comprendre et maîtriser le circuit de décision du client
 - Définir le processus de l'entretien de vente : les 5 Piliers de la Vente
 - Apprendre à éviter le stress commercial : préparer son entretien, La carte du Stress Commercial. Comprendre ses zones de confort et d'inconfort
 - Réussir à installer la confiance par les comportements appropriés
 - Déterminer son plan d'accroche et savoir valoriser professionnellement son rôle pour créer l'intérêt
 - Identifier les comportements verbaux et non verbaux adaptés à chaque profil DISC
- Identifier et valider les besoins et les motivations d'achat des clients
 - Comprendre les mobiles du client, différencier les besoins, motivations et objectifs pour être efficace sur sa découverte et adopter la bonne attitude : ECOUTE ACTIVE
 - Pratiquer les techniques de questionnement et de découverte des besoins : QQQCP
 - Optimiser son support de découverte, le Bilan Patrimonial, pour mettre en avant les problématiques : LES POINTS DE DOULEUR
 - Rédiger le cahier des charges du client : LE PROJETEUR

- Utiliser les techniques de reformulation pour projeter le client : LES 5 OUI
- Engager par les questions de positionnement le client
- Convaincre et guider en confiance le client vers l'action
 - Construire avec méthode des arguments produits/services convaincants et orientés bénéfice : CAP/B
 - Élaborer son offre et synthétiser ses meilleurs arguments
 - Convaincre en adaptant sa communication et ses arguments au profil client
 - Transformer les objections en question-réponse
 - Identifier les signaux d'achat et s'adapter pour passer à l'action
 - Maîtriser sa posture et les techniques clés du passage à l'action
- Maîtriser son accroche et son Pitch
 - Automatiser son schéma d'entretien commercial
 - S'autoanalyser en situation d'accroche : identifier les points forts et ...
 - ... Se préparer à l'accroche : avoir sa trame de Pitch, et adapter son comportemental
 - S'adapter en profil DISC
 - S'améliorer par la mise en situation : vidéo training
- Maîtriser sa phase de découverte en situation client
 - Détection – Maîtriser le QQQQCP en phase de découverte
 - Rédiger son référentiel de questions sur le modèle QQQQCP
 - Pratiquer l'écoute active et révéler les motivations de son client
 - S'adapter en profil DISC
 - S'autoévaluer et adapter sa posture : vidéo training
- Engager son client par la validation de son cahier des charges
 - Identifier en conscience les critères clés de son cahier des charges
 - Savoir reformuler pour engager
 - S'adapter en profil DISC
 - Utiliser les mots d'engagement : video training
- Maîtriser les techniques d'argumentation
 - Construire un argument en toute circonstance
 - Utiliser les mots clients : Bénéfice, Intérêt, Avantage
 - S'adapter au profil DISC
 - Argumenter son offre : video training
- Valider et faire passer à l'action
 - Travailler sa posture et s'engager en donnant sa préconisation
 - Travailler sa phrase d'engagement
 - S'adapter au profil DISC
 - Répondre aux questions/objections et engager le client : video training

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Moyens pédagogiques et techniques

- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

PASS Formation

6 rue Maurice CAUNES

31200 TOULOUSE

Email: contact@passformation.com

Tel: 0954467773

