



DES CLIENTS DIFFÉRENTS, DES MOTS DIFFÉRENTS POUR CONVAINCRE

1 **Le contexte**

Combien de fois avons-nous eu l'impression qu'un vendeur face à nous ne nous comprenait pas et qu'il nous faisait des propositions inadaptées ?

Les clients vendeurs ou acquéreurs ont souvent la même impression. Dans un contexte difficile où les décisions sont longues et incertaines, la différence se fait par une communication adaptée pour convaincre.

2 **Objectif de la formation**

À l'issue de cette formation, le participant sera capable :

- D'écouter ses clients
- D'identifier les différentes motivations psychologiques à l'achat
- D'adapter sa communication et son argumentation pour favoriser la relation

3 **Personnes concernées**

Négociateurs immobiliers, agents commerciaux, gérants et responsables d'agences immobilières

4 **Prérequis**

Ne nécessite pas de prérequis

Durée

1 jour / 7 heures

Prix

À partir de 1 600 € HT ou formation Inter Entreprise à partir de 300 € HT / personne

PROGRAMME DE FORMATION

1. Apprendre à écouter
2. Les différentes motivations psychologiques à l'achat
3. Savoir les identifier en situations réelles
4. À chaque motivation ses mots et ses attitudes
5. Les bons moments dans une argumentation réussie

Méthodes pédagogiques

Méthodes pédagogiques

- Un tour de table des attentes des participants permet d'identifier les besoins et les particularités de chaque participant
- Afin d'être la plus opérationnelle possible, la formation alterne apports théoriques et applications pratiques
- Mises en situation
- Validation des acquis par questionnaires et par mise en situation

Suivi et évaluation des résultats

Suivi et évaluation des résultats

- Document d'évaluation de satisfaction « à chaud »
- Quizz de validation des acquis
- Attestation de présence
- L'animateur contrôle tout au long de la formation le niveau des stagiaires au moyen de mises en situation et de questionnaires