

Renforcer son efficacité commerciale

OBJECTIFS

- MIEUX PREPARER SES ENTRETIENS
- PARFAIRE SON APPROCHE COMMERCIALE A TOUTES LES ETAPES DU PROCESSUS
- APPLIQUER UNE METHODOLOGIE STRUCTUREE
- OPTIMISER LES PROCESSUS DE DECISION

EN PARTENARIAT AVEC :



Contacter

- La 1ère impression : optimiser sa communication verbale, para-verbale et non-verbale
- L'accueil du client, techniques de bris de glace
- Le démarrage de l'entretien de vente, structure et méthodologie

Connaître

- Méthode de l'entonnoir, découverte grand angle et écoute active : découvrir et qualifier le besoin
- Construction de la bibliothèque de questions
- Structure et méthodologie du questionnement (SPS)

Convaincre

- Sélection d'une offre adaptée aux besoins du client
- Présentation des plans et argumentation orientée bénéfices (selon le profil du client : technique, financier, qualité de vite, etc.) : méthode CAB / BAC
- Le traitement des objections

Conclure

- Initiation aux techniques de négociation : méthode des médailles (or, argent, bronze)
- Techniques de conclusion d'entretien (alternative, approche directe et incitation irrationnelle)

Conforter

- Règle des 40 minutes et méthode des références
- Les conditions de la confiance

Relancer

- Les phrases de relances
- Le rythme

DATE ET LIEU

à consulter en fin du document ou sur le site :

www.fpiFrance.fr

NIVEAU : Perfectionnement

DURÉE : 2 jours (14 heures)

PUBLIC : Négociateur/Conseiller immobilier en VEFA

PRÉ-REQUIS : Connaître les techniques de vente

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE : Alternance apports théoriques et séances d'entraînement

OUTILS :

Outil de préparation

Pitch

Bibliothèque de questionnement

Structuration S.P.S.

Déclinaisons d'argumentaires en Bénéfices,

Avantages, Caractéristiques

Guide de traitement des objections

Méthode des médailles

Plan d'actions individuel

TARIF :

Adhérent FPI : 1 080 € HT

Non adhérent FPI : 1 350 € HT