

Un vent nouveau souffle sur la formation...

COMMERCIAUX

COMMENT NE PAS SUBIR L'ÉROSION DES CONTACTS ACHETEURS EN PERIODE DE CRISE

Objectifs :

Rester maître de son atelier

Enjeux :

Sécuriser vos acheteurs

Niveau & Public :

Tous les commerciaux

Modalités de participation :

Durée : 1 jour

Moyens pédagogiques :

- Supports de synthèse
- Vidéo projecteur
- Echanges

Programme (9h00 – 18h00)

INTRODUCTION : Comprendre l'impact de la situation économique sur votre activité

DEROULEMENT : Qui sont vos futurs acheteurs ?

- Le bailleur
- Le retraité
- La famille
- Le primo accédant
- L'ancien acheteur
- Le locataire

Comment créer chez eux un réflexe d'acquisition ?

- L'argumentaire Micro / Macro économique
- Comment constituer une revue de presse et s'en servir ?
- Comment maîtriser les témoignages positifs ?
- L'utilisation d'un argus des prix et d'un observatoire marché
- Comment expliquer l'immobilier comme le bon choix sécurisant ?
- Comment sécuriser sur la plus value ?
- Comment argumenter face aux risques de moins value ?
- Comment présenter vos garanties ?
- Quelle attitude adopter pour éviter les annulations ?
- Comment démontrer l'achat gagnant par la technique de contre partie
- Comment accompagner l'acheteur Avant Pendant Après ?

Conclusion :

Pour sécuriser vos acheteurs dans un marché qui leur fait peur