

LA NOUVELLE METHODE DE DECOUVERTE CLIENT

Objectifs :

Pour les négociateurs qui veulent se familiariser avec une méthode de vente efficace simple et rapide.

Niveau & Public

Négociateurs confirmés ou débutants.

Modalités de participation :

Durée : 1 jour

Moyens pédagogiques :

- Supports pédagogiques
- Fiche d'appréciation
- Fiche d'engagements et de suivi
- Vidéo projecteur
- Paper board

Programme (9h00 – 18h00)

DEFINITION DE L'AUTORITE :

Comprendre qu'une « découverte » bien faite c'est une vente assurée.

1. **La définition du prompteur découverte :**
 - Les erreurs classiques constatées
 - L'utilité d'un prompteur découverte,
 - Avec quels outils le présenter
2. **Le book agence et son chevalet de visualisation :**
 - Le contenu du book, comment le construire
 - Comment utiliser le chevalet de présentation
 - Comment utiliser une présentation sur « power » de l'intérêt d'une découverte interactive
3. **L'articulation du prompteur :**
 - La mise en confiance
 - La fixation des règles du jeu
 - Connaître l'historique immobilier du client
 - Connaître l'état d'avancement du projet
 - Justifier votre rôle conseil
4. **Les questions fondamentales à poser :**
 - L'attente du client
 - Son profil d'acheteur
 - Sa connaissance du marché
 - La maturité décisionnaire
 - Les peurs et les inquiétudes
 - La différence entre le choix et la décision
5. **Anticiper sur les objections de fin d'entretien :**
 - La négociation
 - La réflexion
 - La comparaison
 - L'intervention d'un tiers, etc.
6. **Amener le client là où vous voulez l'amener :**
 - Faire la différence entre :
 - ✓ ce que l'on veut
 - ✓ ce qu'il faut acheter
 - ✓ ce qu'il est possible de trouver
 - Faire accepter la notion de concessions
 - Éviter que le client adopte un comportement de consommateur
 - Amener le client à travailler en confiance en privilégiant la qualité des sélections et non la quantité

Le point de vue de Yann Simon :

Pour ceux qui veulent établir une relation d'autorité saine et durable avec leur client en évitant les faux acheteurs.