

LA DECOUVERTE DE L'ACHETEUR

Objectifs :

Gagner du temps et améliorer sa productivité. Détecter les véritables besoins du client. Amener le client sur les biens du portefeuille. Accélérer les prises de décision.

Niveau & Public

Négociateurs débutants ou confirmés.

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)

1. **De l'intérêt de la découverte :**
 - Degré de votre performance actuelle
 - Taux de transformation idéal
 - Prise de conscience de l'importance de l'application d'une méthodologie commerciale rigoureuse
2. **Asseoir son rôle de conseiller :**
 - Passer du rôle de vendeur au stade de véritable spécialiste
 - Donner de la dimension à l'entretien et élever le débat
 - L'autorité : comment l'exprimer face au client
 - Apparaître comme une véritable référence et se rendre indispensable dans le projet d'acquisition
3. **Savoir analyser son client pour s'adapter et se synchroniser :**
 - La cartographie sociale
 - Les registres sensoriels
 - Le S.O.N.C.A.S.
 - Le décideur / suiveur
 - La synchronisation verbale et comportementale
 - Le degré de maturité du client
4. **L'accueil et l'éducation du client :**
 - En quoi est-il déterminant ? La règle des 4 x 20
 - La mise en confiance
 - Briser la glace
 - Fixer la règle du jeu et prendre le contrôle
5. **La motivation d'achat et les besoins du client :**
 - Comment les analyser et ne pas se laisser entraîner par les désirs du client ?
 - Savoir ramener le client à la réalité du marché et éviter la recherche de la maison rêvée
 - Faire accepter la nécessité de devoir faire des concessions
 - La hiérarchisation des besoins
6. **La conclusion se prépare au 1er entretien :**
 - Anticiper les objections finales : on veut réfléchir, on veut revisiter, on veut en voir d'autres avant de s'engager
 - Comment accélérer la prise de décision et engager le client rapidement
7. **La découverte financière :**
 - Apprendre à parler d'argent sans complexe et sans tabou
 - Comment amener le client à tout dire
8. **La présentation de l'agence, des engagements et des services :**
 - Savoir faire la différence avec les confrères
 - Contrer le marché du particulier
 - Développer l'art de se rendre indispensable