

L'ENTRETIEN FACE AU VENDEUR

Objectifs :

Maîtriser un argumentaire.
Faire preuve d'autorité.
Obtenir le bon prix et l'exclusivité.

Niveau & Public

Négociateurs.

Modalités de participation :

Durée: 1 jour

Moyens pédagogiques :

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

Programme (9h00 – 18h00)

INTRODUCTION :

Les règles de la communication en face à face : déterminer le style social et le style de communication du vendeur ; savoir se faire accepter ; la règle de l'empathie ; les 4 composantes de l'autorité.

SIMULATION : travail de groupe (30') - débriefing

PROGRAMME :

1. Le premier rendez-vous chez le vendeur :
 - Savoir créer un climat
 - Savoir fixer des règles du jeu
 - Mettre en scène les outils de rentrée de mandat

SIMULATION : travail de groupe (30') - débriefing
2. L'entretien découverte :
 - L'historique du propriétaire
 - Son projet de vente
 - Sa connaissance du marché
 - Ses peurs et ses angoisses
 - Ses attentes

SIMULATION : travail de groupe (30') - débriefing
3. Présenter son entreprise et ses services :
 - Le book de présentation de la société
 - La charte des 8 engagements
 - Le trieur
 - Comment manipuler ces outils ?
4. La visite du bien :
 - L'utilisation des 100 critères d'appréciation
 - L'utilisation des supports marketing
5. Le débriefing de visite :
 - La prise de conscience du client
 - L'observatoire du marché
 - L'argus des ventes
6. Faire accepter le prix et le mandat exclusif :
 - La méthode du contournement
 - La méthode du « chalut »
 - Les visuels de proximité
 - Les paliers de décompression
 - La réponse aux objections fortes

Notre avis :

Nous donnons au négociateur les « clés » pour faire la différence face à la concurrence. Il doit apparaître comme un vrai « pro » avec une démarche et des outils structurés.