

NEGOCIATION COMMERCIALE



DURÉE

21 Heures (3 jours)



LIEU

Sur site ou en centre de formation



PUBLIC

Tout professionnel exerçant une activité immobilière. (Agent immobilier, négociateur, mandataires...)-

Accessible aux personnes en situation de handicap



TARIF

Sur devis, selon les modalités de prise en charge et options supplémentaire



Prérequis

Aucun.

Modalités d'accès

Entretien téléphonique
Recueil de besoin
Contractualisation
Test de positionnement

Délais d'accès

1 semaine en amont du démarrage de la formation

Méthodes pédagogiques

Utilisation de pédagogies actives et innovantes



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Maîtriser les principes, les techniques et les outils qui permettent de conduire une négociation avec un client, du premier contact à la conclusion de la vente
- Déterminer les stratégies pour gérer la relation avec l'acheteur
- Anticiper les différentes situations (objections, refus, blocages...)
- Passer d'une approche intuitive à une pratique réfléchie de la négociation
- Négocier rationnellement et en confiance quel que soit l'interlocuteur ou la situation



CONTENU DE LA FORMATION (1/2)

Se connaître pour conduire une négociation commerciale constructive et efficace :

Identifier son profil naturel
Travailler ses axes de progrès
Pratiquer la communication situationnelle et développer l'écoute active



CONTENU DE LA FORMATION (2/2)

Comprendre le comportement d'achat :

Besoins et motivations : apprendre à les repérer
L'image de l'entreprise, celle du commercial et la perception par le client

Se préparer à la vente :

Une étape fondamentale
Les principes pour bien préparer sa négociation
Les outils d'aide à la vente – Construire un argumentaire

La prospection à distance:

Identifier des prospects sur un secteur défini
Se préparer à la prospection téléphonique
Contourner les barrages pour atteindre la personne décisionnaire

Contact :

Réussir dès le premier contact avec le client
Cerner les besoins par des techniques de questionnement et de reformulation
Construire un plan de découverte

Convaincre :

Utiliser l'argumentaire et le vocabulaire adapté à votre client
Contrôler l'impact de vos arguments
Faire face et traiter les objections

Concrétiser et consolider :

Synthétiser et avancer vers une solution gagnant / gagnant
A quel moment conclure une vente ? Identifier les signaux d'achat
Obtenir un engagement
Prendre congé et anticiper la suite de la relation client





ORGANISATION DE LA FORMATION

Équipe pédagogique
Consultant technique

Moyens pédagogiques et techniques
Support informatique

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation
QCM

Modalités d'évaluation

Questionnaire de positionnement
Questionnaire des acquis avant et après la formation
Questionnaire satisfaction à chaud
Questionnaire à froid à 3 mois
Feuille de présence

CONTACT

Vous avez un handicap et la salle n'est pas adaptée ?
Merci de contacter le responsable handicap

Kévin MELIDOR-FUXIS - 06.74.82.82.45

Contact@ludorium-cfa.com
Ludorium Formation CFA - 2 Rue Odette 13015 Marseille



LUDORIUM