

Basic Vendeur :

LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE FORMATION

A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :

- Optimiser le déroulement des rendez-vous et Identifier les besoins des clients vendeurs.
- Maîtriser les outils d'estimation de prix de vente et savoir la présenter efficacement.
- Présenter efficacement ses services et adapter sa stratégie.
- Maîtriser la trame du traitement des objections :
- Utiliser le discours persuasif pour obtenir une exclusivité :

L'objectif d'une action de formation professionnelle au profit de salariés d'une entreprise définit le but précis qu'elle se propose d'atteindre, et vise une évolution des savoirs et savoirs-faire des salariés à partir de leurs compétences (Circ. n°37 du 14 mars 1986, Ministère du Travail). Ils servent à construire, conduire et évaluer les actions de formation.

PUBLIC VISE

Conseillers immobiliers en transaction, débutants ou confirmés, responsables d'agences désirant augmenter leur notoriété.

NIVEAU DE CONNAISSANCES PREALABLES REQUIS

Aucune

LA DUREE DE FORMATION

7 heures (1 journée ou 2 demi-journées)

LES MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

La formation se déroule en présentiel.

Les formateurs proposeront des mises en situation professionnelles sur les techniques de prospection, les discours et la posture ainsi que des échanges sur les pratiques actuelles.

La salle de formation sera mise à disposition par l'agence immobilière. En cas d'impossibilité d'accueillir la formation (taille de la salle), START ACADEMY louera une salle.

Un livret de formation sera remis à chaque participant en début de formation. Le formateur déroulera sa formation avec une présentation Canva projetée.

CONTENU DETAILLE DE LA FORMATION

Matin :

- Accueil des stagiaires, tour de table des participants, test de positionnement ;
- Optimiser le déroulement des rendez-vous et Identifier les besoins des clients vendeurs.
 - Apprendre les différentes étapes de la découverte et leur séquence logique.
 - Impressionnez vos clients dès le premier contact
 - Apprendre à poser des questions pertinentes sur le bien pour mieux comprendre ses atouts et ses limites.
 - Développer une approche personnalisée qui touchera le cœur de vos clients et les incitera à vous choisir comme partenaire de confiance dans leur projet immobilier.
 - Surprenez en envoyant un suivi personnalisé après votre premier rendez-vous.
- Maîtriser les outils d'estimation de prix de vente et savoir la présenter efficacement :
 - Connaître et assimiler les différents outils d'estimation d'un prix de vente
 - Améliorer les preuves de vos estimations.
 - Maîtriser l'art de l'interaction ludique avec les vendeurs pour les convaincre et les éclairer sur le prix du marché immobilier.

Après-midi :

- Présenter efficacement ses services et savoir se vendre :
 - Explorer avec le vendeur les facteurs clés qui contribuent à la vente réussie d'un bien immobilier
 - Créer un véritable dialogue afin de présenter vos services de manière efficace et engageante
 - Personnaliser et créer vos books de vente.
 - Maîtriser la présentation de ses services.
- Maîtriser la trame des objections :
 - Identifier les différents types d'objections et analyser la raison des objections.
 - Comprendre le mécanisme du traitement d'objections grâce à la méthode START.
 - Devenir le Start-Master des solutions clients
 - Augmenter son taux d'exclusivité et utiliser un discours persuasif.
- QCM évaluation des acquis ;
- Questionnaire de satisfaction et clôture de la formation.

L'ENCADREMENT DE L'ACTION DE FORMATION

Tous les formateurs de l'équipe Start-Academy ont minimum 8 années d'expérience dans l'immobilier, notamment dans le domaine de la vente de biens, de formation d'agents et de coaching individuel.

LES MOYENS D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE ET SUIVI

- Une liste d'émargement est à signer à la demi-journée ;
- Un certificat de réalisation sera délivré à chaque participant à la fin de la formation
- Une évaluation sous forme de QCM aura lieu en fin de formation.

MODALITES D'INSCRIPTION ET DELAI D'ACCES A NOTRE FORMATION :

Afin de vous inscrire à notre formation, merci de contacter minimum 14 jours avant le début de la formation : Julien LAFITTE julien@start-academy.fr 06 22 80 65 09

Une fois votre inscription validée, nous vous adresserons une convention de formation et une convocation vous sera envoyée par mail 7 jours avant le début de la formation.

En cas de subrogation de paiement, un accord du financeur doit nous être parvenu avec le début de la formation.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

La loi du 5 septembre 2018 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap.

Notre organisme tente de donner à tous les mêmes chances d'accéder ou de maintenir l'emploi.

Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins.

Pour toutes questions, merci de contacter : Julien LAFITTE julien@start-academy.fr 06 22 80 65 09

TARIF

En intra (formation pour une entreprise) : A partir de 500 Euros TTC

En inter (formation pour plusieurs entreprises) : A partir de 500 Euros TTC

Un contrat : 500 euros TTC

CONTACT

Julien LAFITTE julien@start-academy.fr 06 22 80 65 09