Mener une négociation commerciale

Immobilier

DURÉE

21heures soit 3 jours

TARIFS

Inter entreprises : 450€ net de TVA
Intra entreprises : nous contacter

PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

Partenaires

Objectifs

Prendre conscience de l'importance de l'approche commerciale.
Mettre en avant l'importance du comportemental commercial.
Travailler l'écoute active du client pour être en phase avec lui.
Chercher à convaincre le client en identifiant et valorisant les points de convergence.
Valoriser les services de son entreprise.
S'approprier les techniques spécifiques de réponse à l'objection.

Programme

La communication dans l'acte de vente :

- Les principes de la communication interpersonnelle
- La pratique de l'écoute active face au client
- La posture du vendeur

Les étapes de la vente :

- L'accueil du client
- La recherche du besoin
- La proposition et l'argumentation
- Les traitements des objections
- La conclusion de la vente

La vente par téléphone :

- Les fondamentaux de la vente par téléphone
- L'organisation du vendeur
- La gestion de la pression et du stress

Le suivi du client et la fidélisation :

- Le « S.A.V »
- Les outils de suivi du client
- Les outils de la fidélisation

Moyens et méthodes pédagogiques

- Apports théoriques, cas pratiques
- Démarches déductives et inductives
- Mises en situations
- Individualisation de la formation

Evaluation

- Évaluations modulaires
- Attestation de formation