

<p>Public ciblé : Tout professionnel en immobilier résidentiel</p> <p>Lieu : En entreprise ou à distance, selon les modalités pédagogiques choisies</p>	<p style="text-align: center;">Objectifs pédagogiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> / Réussir l'entretien de vente / Renforcer sa capacité d'écoute <hr/> <p style="text-align: center; color: #e91e63;"><u>PROGRAMME</u></p> <p>Poser le contexte</p> <ul style="list-style-type: none"> / Ce que les clients achètent / Les motivations d'achat / Se préparer en se fixant des objectifs / Les étapes clef de la vente
<p>Modalités pédagogiques : PPT, jeux de rôles, fiches pratiques, grilles d'autoévaluation, guide pratique. Quizz, QCM oraux et écrits, travail de groupes et individuels.</p>	<p>Réussir les premiers instants de l'entretien</p> <ul style="list-style-type: none"> / Susciter et éveiller l'intérêt / Créer les conditions du dialogue / Techniques d'ouverture du dialogue / Mettre en place une stratégie de questionnement / Renforcer sa capacité d'écoute
<p>Evaluation : Mises en situation, travail de groupes et individuels. Etudes de cas. Fiche d'évaluation de fin de formation + attestation de fin de formation</p>	<p>Valoriser sa solution</p> <ul style="list-style-type: none"> / Définir les avantages : Apporter la preuve avec une argumentation structurée / Détecter les freins les plus courants / Traiter les objections
<p>Tarifs à définir selon modalité pédagogique choisie</p> <p>Contact et Intervenant Véronique Méchin Formatrice certifiée ISFORM 06 35 32 68 02 contact@vmaconsulting.fr</p>	<p>Conclure</p> <ul style="list-style-type: none"> / Détecter les clignotants / Techniques de conclusion / Verrouiller les accords