

Durée : 2 jours.

Public :

Responsables commerciaux, commerciaux et vendeurs. Chargés de ventes souhaitant développer un portefeuille client.

Dernière MAJ : Avril 2024

Objectifs :

Développer la démarche de vente, à ses outils et à leur mise en pratique dans le secteur de l'immobilier social. Structurer et organiser ses techniques de vente pour développer son portefeuille clients. Adapter ses techniques de vente au locataire occupant et au candidat non-occupant. Doter les commerciaux de techniques, de subtilités et de sensibilités nouvelles.

Pré-requis :

Avoir des connaissances en immobilier

Méthodes :

Etude de cas et jeux de rôle. Echanges entre les participants et des retours d'expériences autour des bonnes pratiques. Alternance d'apports théoriques et mises en situation, formation opérationnelle illustrée par de nombreux exemples issus de cas concrets, du terrain.

Evaluation :

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices, mise en situation et étude de cas à réaliser. Le formateur remet en fin de formation une attestation avec les objectifs acquis ou non par le stagiaire. Dernière MAJ : Avril 2024

Les actions commerciales à mettre en place

Les informations à réunir

Comment organiser une réunion d'information ?

Rédiger un mailing aux locataires occupants

Réaliser la communication aux locataires du parc en cas de logement vacant

Décrypter la demande du client

Les attentes et les besoins d'un locataire occupant et du candidat non-occupant

Analyser la solvabilité de l'acquéreur

Mettre en place des attitudes qui feront la différence

Acquérir une posture commerciale

Connaître les principes de base de la communication et adapter son style de communication

Développer son sens de l'empathie

Maîtriser les attitudes à adopter face au client

Se préparer avant le contact client

Personnaliser le contact pour créer un climat de confiance

Comment questionner le client : questions ouvertes et fermées

Savoir reformuler

Comment écouter activement et sécuriser le client

Prendre en compte les attentes et proposer des solutions concrètes

Savoir argumenter efficacement et convaincre le client

Expliquer les solutions, les valoriser

Savoir conclure, expliquer les enjeux pour faire adhérer

S'impliquer pour obtenir l'engagement

Ne pas se laisser envahir par ses émotions et/ou celles des autres

Arguments spécifiques et réponse aux objections

Les arguments en termes de bénéfice client

Les arguments spécifiques aux locataires occupants

Les techniques de réponses aux objections

Les objections spécifiques aux locataires occupants

Conclure la vente et accompagner le client

Le process de signature des contrats préliminaires et des actes

Les techniques de conclusion de la vente

La démarche qualité : la clé de la satisfaction client

Se fixer des objectifs pour chaque client

Mettre en place une stratégie de relation client

Développer la qualité de service pour développer les offres

Véhiculer une image positive de la structure et du service

Modalités d'accès : Adeos valide avec le candidat, qu'il possède bien les compétences et les prérequis nécessaires au suivi de la formation.

Délais d'accès : Nous contacter.

Accessibilité aux personnes handicapées : Nos locaux sont aux normes d'accueil pour les PMR, pour les autres handicapés nous contacter afin de pouvoir adapter la formation ou bien vous orienter vers un organisme partenaire.