

Traiter les objections et situations de blocage

Conclure et conforter une vente

Formation commerciale

N° B08

Intervenant

Un formateur consultant spécialisé
en techniques commerciales

Effectif Maximum

10 participants

Pré-requis

Aucun

Public visé

Commerciaux en transaction immobilière

Durée

Deux journées (14 heures)
9h00 - 13h00 et 14h00 - 17h00

Tarif

600€ HT par participant
(Frais de déjeuners et collation
50€HT inclus) TVA 19,60%

Lieux et Dates

- **Lyon** les 17 et 18 Mars 2008

Points forts

Face à face pédagogique
entre le formateur et les stagiaires.
Alternance d'exposés théoriques /
exemples pratiques.
L'intervenant adapte sa formation
à l'immobilier. Les stagiaires sont mis en
situation dans le contexte de leur activité.
Un document sera remis à chacun
des participants

Inscriptions

04 91 07 02 52

ou sur notre site internet pré-inscription en ligne :

www.sirius-formation.com

● Objectif

*Mettre au service des commerciaux en agences immobilières
des techniques concrètes de communication directement applicables
sur le terrain afin de :*

- *Maîtriser sa communication face aux objections*
- *Disposer de techniques pratiques, éviter les situations de blocage*

● Programme

Difficultés et pièges

- **Transmission d'un message**
- **Ecoute et mémorisation**
- **Le danger des termes génériques**
- **Préjugés – présupposés et cadres de références**
- **Le piège des jugements de valeur**

Décodage attitudes et comportements

- **Le poids de l'attitude**
- **Positionnement des interlocuteurs**
- **Convaincre à tout prix...et argumenter la difficulté !**
- **Le cercle infernal « agression / défense »**
- **Nos attitudes lors d'un échange avec « enjeu » / objectif prioritaire, positionnement – Point de « rupture »**

Comment maîtriser l'échange

- **Comprendre et écouter : Notions d'écoute active – Avancer sur le véritable enjeu de l'échange**
- **Maîtriser les situations d'opposition : utiliser les questionnements**
- **Utiliser le résumé de synthèse – Traiter les objections – Transformer le négatif en positif – Passer le message clair – Prévoir les portes de sorties**
- **Les vertus de la préparation !**
- **Faire accepter ses propositions : Inverser le mécanisme naturel ! Réparer ou éviter la panne – Mettre en avant les avantages pour l'interlocuteur, rendre acheteur – Utiliser les alternatives**

Préalables à la négociation

- **Informations nécessaires à l'évaluation de la négociation et à son déroulement**
- **Maîtriser les enjeux**
- **Envisager les « scénarios »**
- **Étayer sa négociation**
- **Seul ou assisté ?**

Comment maîtriser la négociation

- **Techniques d'argumentation**
- **Techniques de communications interpersonnelles**
- **Conclure**

Entraînements en cas pratiques (jeux de rôles, application des techniques enseignées)

Sirius Formation Sarl

50, Avenue des Caillols - 13012 Marseille - Tél. : 04 91 07 02 52 - Fax : 04 91 68 42 33 - Email : sirius.formation@wanadoo.fr - Web : www.sirius-formation.com
S.A.R.L. au capital de 7 700 Euros - RCS Marseille : B 440 230 993 - Siret : 440 230 993 00030 - Code APE : 85.59A