

La qualification de vos vendeurs

Objectif : les années folles de l'immobilier étant révolues, les vendeurs doivent dorénavant accepter de minorer leurs prétentions financières pour s'adapter au pouvoir et au vouloir d'achat de leurs clients : seuls les vendeurs les plus motivés acceptent ce nouveau paradigme. Ce séminaire vous donne les clés pour identifier cette cible, sur laquelle vous allez concentrer votre activité, et les moyens de l'exploiter.

Public ciblé : dans un marché en phase de basculement, *tous les acteurs de la transaction doivent maîtriser parfaitement ce cursus*. Le jeune négociateur pour acquérir ces connaissances indispensables, le négociateur senior pour redevenir le professionnel rigoureux qu'il n'est souvent plus, le manager pour prendre sa part dans la mise en place de ce processus qualitatif au sein de l'agence.

Particularité : ce séminaire est spécialement conçu pour les départements de la Réunion et de la Guadeloupe et prend en compte leurs spécificités insulaires.

Continuité du cursus : les participants à ce séminaire sont invités à suivre le cursus dédié à la qualification des Acquéreurs, suite chronologique logique de cette formation dédiée aux mandants.

Modalités : nos supports pédagogiques exploitent systématiquement l'outil vidéo associé à une documentation sous PDF.

Un questionnaire à choix multiple (QCM) vous permet de valider l'apprentissage de chacun des modules. Vous devrez obtenir un taux de réussite de 80 % pour progresser vers le module suivant, sans limite du nombre d'essais.

Durée : le temps estimé pour suivre ce cursus est de 3 heures.

Animation : ce séminaire est conçu et animé par Olivier Paris, directeur de l'Observatoire de l'Immobilier, titulaire d'une maîtrise en droit privé des affaires & d'un cursus supérieur en gestion des ressources humaines (GRH).

Validation loi Alur : un certificat de formation attestant que vous avez suivi avec succès ce cursus d'une durée de 3 heures vous sera communiqué en fin de séminaire.

NB : ce séminaire peut-être complété, en option, par une séquence de mise en situation en présentiel (sur demande à synergimmo974@gmail.com).

Coût de la formation TTC		
	Coût global	Soit coût horaire
Agence partenaire	95 euros	31,60 euros
Agence non Obs	125 euros	41,60 euros

Votre inscription est valable jusqu'à la fin du 2^{ème} mois suivant votre paiement, sans limitation de consultations

La qualification de vos vendeurs

Programme du séminaire

- ➔ **Introduction.**
- ➔ **Le constat, l'enjeu et les moyens.**
- ➔ **Les modalités de la qualification : la découverte clients.**
 - Le lieu de la découverte
 - Le moment
 - Les parties présentes
 - La méthodologie
 - Le questionnement
- ➔ **Les 3 objectifs de la qualification dans la phase de négociation du mandat.**
 - Comprendre les raisons véritables de la vente pour en évaluer la prégnance
 - Connaître les attentes du vendeur pour valoriser votre intervention
 - Positionner le vendeur sur sa courbe pour agir juste à temps
- ➔ **L'ultime outil d'évaluation de la motivation du vendeur : la mise en situation contractuelle pour...**
 - Valider la motivation réelle du vendeur
 - Neutraliser la pression d'enjeu du primo-vendeur
 - Lever les objections et éclaircir l'horizon
- ➔ **Les objectifs de la qualification dans la phase de pilotage et de négociation de l'offre d'achat.**
 - Fil conducteur du pilotage du vendeur dans le temps
 - Argument dirimant pour emporter la négociation finale