

« VENDRE DU NEUF EN 2024 »

Se motiver et s'adapter dans le contexte actuel

Programme détaillé

1- Le contexte actuel de la vente de logements neufs

- Point sur l'état d'esprit et les comportements des acquéreurs dans la période actuelle.

2- Relativiser la conjoncture et garder un « mind set » positif indispensable

3- Les facteurs clefs de la réussite aujourd'hui

3.1 - Générer des contacts pour pallier à la baisse et se mettre en situation de réussite

- Le réseautage
- Le parrainage/la recommandation
- L'exploitation des prospects et des anciens clients

3.2 - Découvrir auprès de qui consacrer son temps et son énergie

- Utiliser les techniques adaptées pour aller à l'essentiel
- Qualifier les prospects et gagner du temps

3.3 - Les objections et freins dans le contexte actuel

« Nous ne sommes pas pressés, les prix vont baisser »

« Quelle remise êtes-vous prêt à nous accorder ? »

« Les rendements baissent de plus en plus »

Et bien d'autres ?

- Identification de l'ensemble des objections et des différentes façons de les traiter.

3.4 - La fin du Pinel et le développement du LMNP

4- Synthèse, plan d'action et évaluation de la formation

MULTISCORE

— TGS —

Les modalités de participation

- ✓ DUREE : 14 heures
- ✓ PRESENTIEL :
2 session de 7h
- ✓ DISTANCIEL :
4 session de 3h30
- ✓ DATES : nous consulter
- ✓ DELAIS : accès à la formation
après proposition, 2 mois maximum
- ✓ INDICATEUR DE RESULTAT :
Satisfaction client 2023 : 98%
Taux d'abandon : 0%
- ✓ HORAIRES :
9h00-12h30 ou 13h30-17h



Multiscore TGS est inscrit dans le catalogue de référencement des organismes financeurs de la formation (Le Datadock) et certifié Qualiopi

Si l'une de ces bonnes raisons vous concerne... (Objectifs de la formation)

- Motiver et remotiver dans le contexte actuel
- Connaître les méthodes et les techniques utilisées par les commerciaux les plus performants dans le marché actuel.
- S'adapter à la vente à distance par téléphone, visio, email...
- Faire adopter aux commerciaux les nouvelles techniques et attitudes adaptées aux évolutions du marché et à celles de la concurrence.
- Entraîner les commerciaux à l'acquisition de nouveaux réflexes
- Concilier la vente en distanciel et en présentiel

... inscrivez-vous dès maintenant !

Tarification comprenant :

- La préparation de l'animation
- Les phases d'animation
- Les déplacements du consultant (si formation présentielle)
- Les aspects administratifs
- Les remises d'attestations individuelles loi Alur

Les participants (Public visé et prérequis)

- Les vendeurs débutants pour qui il est important dès le départ d'avoir de bonnes bases.
- Les vendeurs confirmés qui, de par les évolutions liées au marché actuel, doivent renforcer leur compétence.
- Les chefs de vente ou responsables de programmes désireux de relayer la formation à leurs vendeurs, de les animer et de les suivre à partir d'une méthodologie claire et précise.
- Et tous ceux qui veulent développer leur niveau de professionnalisme face à l'évolution du marché et degré d'exigence de la clientèle actuelle.

Animation

Un consultant de MULTISCORE spécialisé dans l'animation des méthodes de vente Multiscore

MULTISCORE

TGS

MULTISCORE TGS
118, avenue du général Michel Bizot
75012 PARIS

Tél : 01 53 46 96 21

e-mail : info@multiscoretgs.fr

www.multiscore

N° Organisme : 11754870675

Référents :

Pédagogique
Philippe Fauré
philippe.faire@multiscoretgs.fr

Administratif et handicap :
Carole Garcia
info@multiscoretgs.fr

Moyens pédagogiques

- Test
- Scénarisation de situations
- Exposé théorique de l'animateur, exposé de cas concrets.
- Travail sur les situations rencontrées par les participants

Document remis

Support de formation

Formule à Distance

La formation à distance est effectuée via le logiciel ZOOM.

L'ouverture d'un compte gratuit permet au participant d'accéder à la formation. Les liens de connexion à la formation sont communiqués au préalable aux participants.

A l'issue de la formation, une attestation de formation* éligible loi Alur vous sera délivrée

Nos formations incluent le quota d'heures concernant la déontologie, fixé par la loi Alur*

** L'obligation de formation continue instaurée par la loi ALUR, définie (décret du 18 février 2016, JO du 21/02/2016) un volume de formation obligatoire de 14 heures par an (ou 42 heures sur trois ans)*

MULTISCORE

— TGS —