

Comment booster ses ventes BtoB grâce à l'approche émotionnelle 21h

Objectif de la formation :

- Être capable de vous créer un réseau et d'identifier les potentiels de votre zone de chalandise,
- Être en mesure d'appréhender la posture de partenaire privilégié de votre prospect/client et une posture commerciale en approche globale visant à identifier leurs motivations émotionnelles,
- Être capable d'identifier les leviers de décision de vos prospects / clients,
- Maîtriser la juste posture de conviction avec une approche solution centrée sur les motivations émotionnelles de vos prospects / clients.

Pour le public immobilier bancaire et conseillers en gestion de patrimoine : permet d'obtenir les heures de formation justifiant des compétences indispensables pour le renouvellement des cartes d'agent immobilier dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Cette carte est indispensable à l'exercice de l'activité d'agent immobilier, syndic, administrateur de biens, marchands de listes ainsi que le public bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine indépendants.



Public concerné :

Toute personne qui travaille dans l'immobilier (agents immobiliers, gérants, directeurs, négociateurs, commerciaux, agents mandataires, vendeurs, VRP, consultants) et toute personne qui effectue de la prospection et/ou est amenée à développer, suivre et fidéliser une clientèle.

Mais aussi toute personne qui commercialise des actions ou des parts de sociétés immobilières (tout le personnel bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine).

Également les salariés, demandeurs d'emploi ou toute autre personne en reconversion et qui souhaite travailler avec des entreprises publiques et privées afin de pouvoir obtenir des subventions de l'État ou des organismes collecteurs.

C'est également un gage de qualité pour se différencier et répondre à des demandes d'entreprises ou de particuliers.

Les informations pratiques :

Durée de la formation : 21 heures sur 3 journées

Prérequis : Aucun

Dates : à définir

Lieu : à définir

Modalités d'accès : à la signature de la convention

Délais d'accès : De 2 jours avant la formation à 45 jours

Tarif présentiel en Inter : 1125€ HT soit 1350€ TTC par personne

Tarif distanciel en Inter : 1025€ HT soit 1080€ TTC par personne

Tarif Intra de 1 à 8 pers : nous consulter pour obtenir un devis

Tarif Intra au-delà de 8 pers : nous consulter pour obtenir un devis

L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique entourée d'une équipe de professionnels vous permettant d'aborder toutes les situations de l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier depuis 14 ans, diplômée de l'ICH (Institut de la Construction et de l'Habitat).

Modalités d'évaluation :

Evaluation sommative au travers d'un questionnaire tout au long de la formation.

Evaluation de la formation par un QCM pour mesurer l'atteinte des objectifs avec un taux de bonnes réponses au minimum de 70%.

Evaluation à chaud par questionnaire sur le niveau de satisfaction.



Programme de la formation :

Formule :

- Présentiel / Distanciel
- Accessibilité : Pour les personnes en situation d'handicap, nous contacter.
- Les + de la formation : Permet de valider les heures de formation obligatoire dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Méthode pédagogique :

- Pédagogie interactive : Exposés et exercices en sous-groupe, les études de cas peuvent être construites à partir des informations transmises par les participants.
Tout au long de la formation des questions sont posées à l'ensemble des participants pour mesurer le niveau d'acquisition.

Au redémarrage de la session, un feed back doit-être Effectué par rapport à la session précédente.
Remise d'un support de la formation au participant en fin de formation.

Jour 1

1) Tour de table

Présentation du programme
Tour de table
Règles de vie
QCM de positionnement

2) Savoir organiser l'animation et le développement de votre réseau ;

Bien connaître le mode de fonctionnement des prospects / clients de votre secteur.
Identifier les cibles à fort potentiel (cartographie)
Organiser votre plan de contacts (périodicité, canaux, contenus) ;
Savoir vous fixer vos propres objectifs et plan d'actions
Atelier : réaliser la cartographie de votre réseau et rédiger votre plan d'actions par cibles.

3) Savoir vendre la valeur ajoutée pour obtenir des rendez-vous.

Savoir stimuler le réseau / lui donner envie ;
Savoir comment occuper l'espace commercial
Occuper l'espace commercial à distance (mails/objectif/contenus /périodicité + téléphone visio-conférence/objectif/contenu/ discours-argumentaire /périodicité) pour obtenir des rendez-vous et savoir contourner les blocages
Atelier : construire votre plan de contacts

4) Vous doter d'une posture d'approche globale et d'identification des motivations émotionnelles de vos prospects/clients (R1)

La marguerite de la découverte globale : comment l'appliquer sur un client existant ? Comment l'appliquer sur un prospect ? En quoi elle nous aide à identifier plus facilement les motivations du dirigeant en termes de risques et de bien-être social de ses salariés.
Jeu de rôles : s'entraîner à réaliser une découverte en approche globale.

L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique entourée d'une équipe de professionnels vous permettant d'aborder toutes les situations de l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier depuis 14 ans, diplômée de l'ICH (Institut de la Construction et de l'Habitat).

Modalités d'évaluation :

Évaluation sommative au travers d'un questionnaire tout au long de la formation.

Évaluation de la formation par un QCM pour mesurer l'atteinte des objectifs avec un taux de bonnes réponses au minimum de 70%.

Évaluation à chaud par questionnaire sur le niveau de satisfaction.



Programme de la formation :

Jour 2

5) Être capable d'identifier les leviers de décision de vos prospects / clients

Comprendre les différences entre un besoin et une motivation. Comprendre les leviers de décisions propres aux motivations émotionnelles de vos prospects/ clients.

Savoir rendre fluide un entretien de découverte (principe des passerelles et des questions centrées sur les motivations émotionnelles).

Atelier : rédiger les questions permettant d'actionner des leviers de décisions.

Atelier : identifier les motivations émotionnelles de vos prospects/ clients.

Jeu de rôles : s'entraîner à identifier les motivations émotionnelles de vos prospects / clients.

6) Développer sa capacité d'influence et renforcer la confiance en soi et être armé pour échanger de façon constructive avec vos prospects / clients

Développer sa capacité d'influence : accroître l'adaptabilité relationnelle par une bonne compréhension des préférences comportementales du dirigeant. Renforcer la confiance en soi par le biais de l'assertivité.

Test préférences comportementales.

Atelier : identifier les préférences comportementales.

Test assertivité.

Jeu de rôles cascade : s'entraîner à l'assertivité.

Jour 3

7) Vous doter les d'une posture d'argumentation centrée sur les motivations émotionnelles de vos prospects / clients (R2)

Quelle trame de présentation des solutions ? Quels outils ? Quels documents ?

L'argumentation MMS (Motivations / Moyens / Solutions), une argumentation centrée sur les motivations émotionnelles de vos prospects / clients.

Savoir embarquer la décision de vos prospects / clients

Atelier : construire votre argumentation MMS.

Jeu de rôle : s'entraîner à réussir son argumentation MMS centrée sur les motivations émotionnelles de vos prospects / clients.

8) Légitimer l'occupation du terrain commercial avec vos prospects et vos clients en mode post-vente

Différence entre un client satisfait et un client fidèle

Mise en évidence de la nécessité de garder la marque de votre entreprise vive dans les esprits de vos prospects / clients

Occuper l'espace commercial à distance (Canal Mail =

objectif/contenu/périodicité Canal Téléphone = objectif/contenu/périodicité)

Comment obtenir des recommandations à distance

Atelier : construire son plan d'occupation de l'espace commercial

Jeu de rôles : s'entraîner à obtenir des recommandations

9) Test de positionnement des acquis

QCM

10) Bilan de la formation

Tour de table