

Objectifs : Identifier les bases de la communication et les obstacles
Maîtriser les techniques d'argumentation factuelle
Apprendre à adapter l'argumentaire à son interlocuteur

Public : commerciaux dans l'immobilier

Pédagogie : Alternance d'apports théoriques et de mises en situation par des travaux pratiques.
Support de cours et recueil d'instructions remis à chaque participant.

Profil de l'intervenant : Consultant et formateur indépendant spécialisé dans la négociation immobilière.

Evaluation des résultats : La mesure des résultats obtenus se fera par la remise aux participants d'un questionnaire d'évaluation en fin de stage. Une attestation de suivi de la formation leur sera également transmise.

Durée : 8 h sur 1 jour

Horaires : 9h – 12h30 et 13h30 – 18h

Dates : à définir

Lieu : en vos locaux

PROGRAMME DETAILLE :

Immobilier : argumenter et maintenir ses honoraires

Principes généraux de la communication

Identifier les bases de la communication et les obstacles.
Les facteurs de l'argumentation.
Les bases de la communication persuasive.
Les facteurs humains et leurs interactions.

Les techniques pour argumenter

Utiliser l'argumentation factuelle.
Structurer les explications. Renforcer les démonstrations. Favoriser les déductions.
Appuyer votre pouvoir de persuasion par l'argumentation comportementale.
Apprendre à adapter l'argumentaire à son interlocuteur.
Bâtir la confiance pour favoriser la persuasion.
Adopter les comportements assurant l'écoute et la compréhension.

Travaux pratiques

Mises en situation sur cas filmé : découvrir des arguments utilisables, analyse des séances en groupe.

Les techniques pour convaincre

Savoir questionner son interlocuteur.
Ecouter et rebondir sur les remarques.
Anticiper les objections et les questions.
Défendre ses idées avec conviction.
Savoir faire des concessions.

Les éléments d'adhésion de son auditoire

Comprendre les réactions de défense et de stress de son interlocuteur.
Adopter un comportement assertif.
Situer les freins aux développements.
Identifier les comportements "en repli" en fonction des types de personnalité.
Reconnaître la "survie" de son interlocuteur.
Accompagner son interlocuteur pour passer en "croissance".
Répondre aux attentes et besoins de son interlocuteur en adaptant ses comportements et son langage.
Utiliser les mots justes pour éviter les blocages.
Se synchroniser avec son interlocuteur.