



PROGRAMME DE FORMATION EN PRESENTIEL

Vendre le mandat exclusif

PUBLIC VISE	Négociateurs location et transaction – Assistants commerciaux
PRE REQUIS	Aucun
OBJECTIFS	Maîtriser l'argumentaire pour vendre un mandat exclusif Savoir traiter les objections les plus fréquentes
DUREE	14 heures sur 2 jours
CONTENU	<p>JOUR 1</p> <p>I – L'exclusivité Mandat simple / Mandat exclusif : des engagements respectifs différents L'exclusivité est-elle souhaitable ? Pour le vendeur ? Pour le négociateur ? Dans tous les cas ? Ratios et indicateurs de performance Une méthode en 5 étapes R1 ou R2, le grand débat</p> <p>II - Établir le contact avec le vendeur par téléphone Principes de base La prise de contrôle de la relation La méthodologie de prise de rdv Les objections à la prise de rdv La préparation du rdv</p> <p>III – La découverte du bien et du vendeur Instaurer un climat de confiance Découvrir le bien Découvrir le vendeur Savoir questionner efficacement Reformulation et engagement</p> <p>JOUR 2</p> <p>IV – Vendre l'avis de valeur Les risques du prix hors marché Estimer le prix du marché La nécessité de vendre son estimation La participation du vendeur</p> <p>V – La proposition commerciale L'agence Les garanties L'adaptation du discours au profil du vendeur L'exclusivité et le plan d'actions commerciales Le plan de suivi commercial Les honoraires L'engagement</p> <p>VI – Les objections Méthode de traitement Objections sur l'exclusivité Objections sur le prix</p> <p>VII – Le « Closing » Quand conclure ? Osez Conclure Osez l'option unique : l'exclusivité Le mandat</p> <p>VIII – La confortation La courbe de confiance Le bon rythme Les bons outils</p> <p>IX – Quiz et évaluation</p>

.../...

MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES	Présentation orale ouverte aux questions des stagiaires. Projection d'un diaporama pour visualiser les apports théoriques et suivre le fil conducteur Alternance d'apports théoriques et de phases de mise en pratique. Remise d'un support numérique à l'issue de la formation à chaque stagiaire, synthétisant les apports théoriques de la formation.
INTERVENANT(E)S	Sophie GAUTIER est coach professionnel (coaching individuel – team building – coaching d'organisation) et formatrice. Elle est diplômée de Grenoble Ecole de Management, certifiée Coach & Team® et certifiée Arc-En-Ciel Disc®. Elle bénéficie de plus de 20 ans d'expérience professionnelle en management, développement commercial et marketing, en agences de communication puis en agence immobilière. Elle est fondatrice et gérante de la société OMYO.
MODALITES D'EVALUATION	Fiche de présence à évaluer par demi-journées de formation. Feedbacks du formateur et du groupe lors des phases de mise en pratique. Quiz permettant de valider les principaux apports théoriques à l'issue de la formation. Questionnaire de satisfaction en fin de formation sur le déroulement de l'action et les acquis de la formation.
SANCTION	Remise d'une attestation individuelle de fin de formation à l'issue de l'action.
ORGANISATION DE LA FORMATION	Formation : présentielle et intra entreprise Dates, lieu et horaires : selon convention Tarif : selon devis et/ou tarif en vigueur sur le site https://omyo.fr Nombre de personnes minimum et maximum : 5 à 10 participants maximum Modalité et délai d'accès : L'accès en formation est conditionné par le versement d'un acompte par l'entreprise. Inscription minimum 2 mois avant le début de la formation pour les demandes de prise en charge par les organismes financeurs. Accès aux personnes porteuses de handicaps (nous prévenir au moins 3 semaines avant le début de la session) : <ul style="list-style-type: none">• Accessibilité de la salle de formation aux personnes à mobilité réduite, organisée dans l'entreprise, selon le besoin• Adaptations possibles en fonction du type de handicap
CONTACTS STAGIAIRES	OMYO – B36 – 41 rue de Cugnaux – 31300 Toulouse Sophie Gautier – sophie.gautier@omyo.fr - 06 63 08 09 40

JOUR 1

Séquence	Durée	Objectifs	Contenu	Méthodes	Matériel
ACCUEIL	0h10	Inclusion – recueil des attentes	Présentation des participants	Tour de « table »	Néant
I – L'exclusivité	1h	Comprendre les enjeux et les freins autour de l'exclusivité	Mandat simple / Mandat exclusif : des engagements respectifs différents L'exclusivité est-elle souhaitable Ratios et indicateurs de performance Une méthode en 5 étapes R1 ou R2, le grand débat	Présentation Echanges sous forme de questions-réponses	PowerPoint
II - Établir le contact avec le vendeur par téléphone	2h20	Avoir une méthodologie pour obtenir un rdv utile	Principes de base La prise de contrôle de la relation La méthodologie de prise de rdv Les objections à la prise de rdv La préparation du rdv	Présentation Echanges sous forme de questions-réponses Jeux de rôles et debrief	
III – La découverte du bien et du vendeur	3h30	Savoir découvrir le bien et le vendeur	Instaurer un climat de confiance Découvrir le bien Découvrir le vendeur Savoir questionner efficacement Reformulation et engagement	Présentation Echanges sous forme de questions-réponses Jeux de rôles et debrief	

JOUR 2

Séquence	Durée	Objectifs	Contenu	Méthodes	Matériel
IV – Vendre l'avis de valeur	1h30	Savoir convaincre le vendeur sur le prix marché	Les risques du prix hors marché Estimer le prix du marché La nécessité de vendre son estimation La participation du vendeur	Présentation Echanges sous forme de questions-réponses	PowerPoint
V – La proposition commerciale	2h	Construire son argumentaire de vente en rentrée de mandat	L'agence Les garanties L'adaptation du discours au profil du vendeur L'exclusivité et le plan d'actions commerciales Le plan de suivi commercial Les honoraires L'engagement	Présentation Echanges sous forme de questions-réponses	
VI – Les objections	2h	Savoir réfuter les objections du vendeur	Méthode de traitement Objections sur l'exclusivité Objections sur le prix	Présentation Echanges sous forme de questions-réponses Jeux de rôles et debrief	
VII – Le « Closing »	0h40	Savoir conclure l'entretien avec un engagement	Quand conclure ? Osez Conclure Osez l'option unique : l'exclusivité Le mandat	Présentation Echanges sous forme de questions-réponses	
VIII – La confortation	0h30	Conforter son client jusqu'à la signature de l'acte de vente	La courbe de confiance Le bon rythme Les bons outils	Présentation Echanges sous forme de questions-réponses	
EVALUATION DES ACQUIS THEORIQUE	0h10	Auto-évaluation des acquis	Quiz	En ligne	
EVALUATION DE LA FORMATION	0h10	Evaluer la satisfaction	Questionnaire d'évaluation à chaud	Questionnaire	