

FICHE PRODUIT DE FORMATION

Date de mise à jour

01/01/2025

FICHE PRODUIT « OBJECTIONS ET PRIX : TRANSFORMEZ LES DOUTES EN VENTES »

DURÉE :

8 heures
(1 jour)

TARIF :

200 € HT/Participant

SIÈGE SOCIAL :

6 Avenue de la Maréchale
94420 LE PLESSIS TREVISE

**MODALITÉS
D'ORGANISATION**

Accompagnement en
présentiel ou distanciel

**MODALITÉS ET DÉLAIS
D'ACCÈS**

Si besoin, contacter :
Mail : vabel@novirusmail.net
Tel : 06.15.91.73.15 ou
06.16.47.90.24

ELIGIBILITÉ CPF

Non

ACCESSIBILITÉ :

Toutes nos formations sont
accessibles aux PSH. Une
analyse préalable sera
effectuée pour le bon
déroulement de la formation.

MOYENS MATÉRIELS :

Chaque bénéficiaire doit
disposer d'un cahier pour
prise de notes

❖ **Public cible et pré-requis**

PUBLIC CIBLE :

Patrons et Managers, Conseillers en location et Conseillers en transaction

PREREQUIS :

Aucun prérequis

❖ **Objectifs pédagogiques**

- ✓ Maîtriser les différentes techniques de questionnement.
- ✓ Maîtriser les argumentaires et les outils de la vente du prix.
- ✓ Maîtriser les réponses aux objections de l'exclusivité.
- ✓ Être convaincant lors de la vente du service et lors de la présentation de l'estimation.

❖ **Moyens pédagogiques, évaluation et suivi**

Moyens pédagogiques :

- ✓ Présentation via Livret (remis au stagiaire)
- ✓ Livret d'accueil distribué au stagiaire
- ✓ Échanges verbaux avec le formateur
- ✓ Exercices pratiques de mise en situation avec des jeux de rôle

Évaluation :

- ✓ Évaluation via QCM écrit (Théorie) + évaluation atteinte des objectifs via grille d'évaluation

Suivi :

- ✓ Feuille d'émargement signée à chaque journée de formation par le bénéficiaire
- ✓ Certificat de réalisation délivré à la fin de la formation
- ✓ Questionnaire de satisfaction à chaud
- ✓ Contact à J+6 mois pour faire un point sur le projet

❖ **Moyens d'encadrement**

Formateur :

Mr Valère FILLON, formateur diplômé dans le secteur de l'Immobilier
(Références communiquées sur demande)



PROGRAMME DE FORMATION

Déroulé horaire de la journée de formation

Horaires	Contenu	Supports pédagogiques	Méthodes d'évaluation
Pré-formation	Présentation de la formation <ul style="list-style-type: none"> ✓ Clarification des objectifs professionnels ✓ Validation de l'entrée en formation 	Dossier Inscription	Validation orale de la candidature après entretien et avis positif du formateur concernant les objectifs du stagiaire
9h00 - 09h30	Accueil des participants <ul style="list-style-type: none"> ✓ Présentation du programme de la journée ✓ Clarification des attentes des stagiaires ✓ Passage du QCM théorique initial 	NC	Tour de table Échange avec le formateur
9h30 - 10h30	Le traitement d'objections <ul style="list-style-type: none"> ✓ La définition ✓ Les réactions 	Support de formation	Jeux de Q&R à l'oral Mise en situation à l'oral évaluées de manière formative
10h30 - 10h45	Pause-café		
10h45 - 13h00	Le traitement d'objections (suite) <ul style="list-style-type: none"> ✓ Les phases du traitement d'objections ✓ Les familles d'objections 	Support de formation	Jeux de Q&R à l'oral Mise en situation à l'oral évaluées de manière formative
13h00 - 14h00	Pause déjeuner		
14h00 - 15h15	La vente du prix <ul style="list-style-type: none"> ✓ Les références ✓ La courbe du temps 	Support de formation	Jeux de Q&R à l'oral Mise en situation à l'oral évaluées de manière formative
15h15 - 15h30	Pause-café		
15h30 - 16h30	La vente du prix (suite) <ul style="list-style-type: none"> ✓ La balance ✓ Le sablier 	Support de formation	Jeux de Q&R à l'oral Mise en situation à l'oral évaluées de manière formative
16h30 - 17h30	La vente du prix (fin) <ul style="list-style-type: none"> ✓ Le marchand de biens 	Support de formation	Jeux de Q&R à l'oral Mise en situation à l'oral évaluées de manière formative
17h30 - 18h00	Clôture de la formation <ul style="list-style-type: none"> ✓ QCM Final de fin de formation ✓ Synthèse de la journée de formation ✓ Réponses aux différentes interrogations 	QCM final	QCM final + Echange verbal