

## Transaction : réussite commerciale : Gagner des mandats - Niveau 2

Les clés pour augmenter encore votre réussite commerciale. (actuellement disponible à distance)

### Objectifs

A l'issue de la formation et en situation professionnelle, chaque participant sera en capacité de :

- augmenter encore la réussite des transactions commerciales par le perfectionnement de l'utilisation d'outils de psychologie appliquée.

### Public

Négociateurs

Personnel titulaire de la carte professionnelles ou personnel habilité (attestation d'habilitation loi numéro 70-9 du 02/01/1970 décret numéro 72-678 du 20/07/1972) en fonction de la / les carte(s) détenue(s).

Prérequis : Avoir suivi la formation « transaction : réussite commerciale pour gagner des mandats - niveau 1 ».

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Si besoin, notre équipe étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour permettre de suivre la formation.

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode de financement.

### Les plus pédagogiques

Animateur :

Nos formateurs sont choisis pour leurs expertises métiers, leurs compétences pédagogiques et leurs connaissances de l'entreprise et de l'immobilier.

Méthodes :

Une pédagogie interactive favorise l'acquisition des savoirs, savoir-faire et savoir-être. Le formateur apporte des savoirs théoriques mais également un accompagnement des participants vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

Nos salles sont équipées d'outils multimédias et interactifs et de tous matériels en lien avec la thématique traitée.

A distance : pédagogie adaptée à de la formation à distance, de type « classe virtuelle » : Partage d'écran, interaction entre les participants, quizz et jeux de questions / réponses.

Groupe composé au maximum de 8 personnes pour faciliter les échanges

### Validation / Certification

Recueil des attentes : au démarrage de la formation, les attentes de chaque participant sont répertoriées par le formateur sur le support CCI.

Positionnement : en début de formation, le niveau de chaque participant est évalué par le formateur via un test de positionnement et d'acquis des connaissances.

En cours de formation, des exercices et/ou des mises en situation viennent évaluer l'acquisition des connaissances et capacités de chaque participant.

Evaluation des acquis : en fin de formation, le niveau d'acquisition des connaissances et capacités

### Durée | Prix

**1 Jour, 7 Heures**

**360 € NET**

Code : SI1026

Horaires de formation :

8h30-12h30 - 14h-17h

### Date | Lieu

**A La Roche sur Yon**

> 06 Décembre 2021



Accessible également en distanciel

Date de création : 01-09-2013

Dernière modification : 01-09-2021

## Transaction : réussite commerciale : Gagner des mandats - Niveau 2

Les clés pour augmenter encore votre réussite commerciale. (actuellement disponible à distance)

est évalué individuellement au regard des objectifs de la formation par un test de positionnement et d'acquis des connaissances.

Evaluation qualité : dans le cadre de notre démarche d'amélioration continue, une enquête de satisfaction des participants est réalisée en fin de formation. Une version numérique de ce questionnaire peut être utilisée.

Certificat de réalisation, attestation de formation : à l'issue de la formation, votre certificat de réalisation de cette formation vous sera délivré par les services administratifs de la CCI. En complément et sur demande des participants, une attestation de formation pourra également être remise.

### Durée | Prix

**1 Jour, 7 Heures**

**360 € NET**

Code : SI1026

Horaires de formation :

8h30-12h30 - 14h-17h

### Date | Lieu

**A La Roche sur Yon**

> 06 Décembre 2021



Accessible également en distanciel

Date de création : 01-09-2013

Dernière modification : 01-09-2021

## Transaction : réussite commerciale : Gagner des mandats - Niveau 2

Les clés pour augmenter encore votre réussite commerciale. (actuellement disponible à distance)

### Programme

#### Présenter en préambule vos « Succès story »

- citer les outils de la formation niveau 1 qui ont été appliqués ;
- mettre en avant les succès remportés ;
- indiquer les limites rencontrées.

#### Détenir les 5 clés du succès : - optimiser votre accueil : Clé n° 1

- définir les éléments d'un accueil idéal ;
- tester la puissance du "OUI et " ;
- valider cette étape indispensable qui donne 40% de chance de succès en plus à votre position.

#### Adapter votre posture : Clé n° 2

- passer de la gentillesse à la bienveillance ;
- rester ouvert et solide pour mieux emporter la décision ;
- identifier les 4 piliers qui donnent confiance.

#### Lever des objections de manière douce : Clé n° 3

- pratiquer les 4 meilleures techniques douces.

#### Lever les objections de manière ferme : Clé n° 4

- utiliser les 4 meilleures techniques fermes.

#### Conclure l'accord : Clé n° 5

- user de 4 méthodes de conclusion.

### Durée | Prix

**1 Jour, 7 Heures**

**360 € NET**

Code : SI1026

Horaires de formation :

8h30-12h30 - 14h-17h

### Date | Lieu

**A La Roche sur Yon**

> 06 Décembre 2021



Accessible également en distanciel

Date de création : 01-09-2013

Dernière modification : 01-09-2021