

Vendre au 2ième rendez-vous

Objectifs

- Réaliser des entretiens efficaces pour obtenir un accord au deuxième rendez-vous.
- Comprendre la démarche à mettre en œuvre et les comportements à adopter
- Maîtriser les techniques associées aux différentes étapes et rendez-vous.

Méthodes

- Exercices individuels
- Jeux de rôle
- Apports théoriques
- Échanges de bonnes pratiques

Structurer sa démarche pour plus d'efficacité

→ identifier les différentes étapes, structurer ses rendez-vous

- Les étapes, leur objectif
- Les techniques associées

Comportements et techniques

→ Avoir de l'impact et maîtriser la relation

- Acquérir la confiance du client
- Utiliser les techniques de communication adaptées
- Détecter le P.I.C. et « jeter l'ancre »

Le R1

→ objectifs et cadrage du premier rendez-vous

- Les éléments à recueillir
- Les accords et concessions à obtenir
- Valider et « verrouiller » le R1

Le R2

→ objectifs et cadrage du deuxième rendez-vous

- La préparation du RV
- présenter le terrain et le projet maison.
- La technique CB pour des arguments percutants.
- Conclure positivement avec la méthode « quefaiton ».

Et si ça ne marche pas ?

→ prévoir le cas ou...

- Échanges de bonnes pratiques
- Comportements à adopter

Plan d'action

→ Préparer l'après formation.

- Repérer ses points forts et points à améliorer identifiés durant les deux jours.
- Décrire les modalités de réalisation des points à améliorer.



1 jour

