



Traitement des objections et techniques de « closing » en Maison Individuelle

OBJECTIFS

Savoir comprendre, anticiper et traiter les objections spécifiques à la vente de maisons individuelles

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques
- Échanges
- Jeux de rôles interactifs
- Mises en situation

Public concerné

Commerciaux et assistantes commerciales en maison individuelle.

Les objections en Maison Individuelle

- Qu'est-ce qu'une objection ?
- Pourquoi des objections ?
- Quand et comment faire pour identifier, limiter les objections et préparer ses réponses ?
- La méthode ACITE pour traiter les objections
- Entraînement pratique

Comment traiter des objections telles que :

- « On n'est pas pressé, ce n'est pas pour tout de suite » « on vous rappellera »
- « quels sont les prix au m2 ? » « c'est juste pour des renseignements »
- « vos concurrents nous ont montré des plans et des prix »
- « je fais mon affaire du financement »... et les vôtres.

Les techniques de « closing » en Maison Individuelle

- Quand faut-il conclure ?
 - Comment aborder la conclusion ?
 - Les 4 techniques de conclusion.
 - Entraînement pratique
- Comment conduire une conclusion efficace ?

