C0275

ACCESSION BAIL REEL SOLIDAIRE VENTE HLM ET COPROPRIETES VENTE HLM

COMMERCIALISER DES LOGEMENTS EN VENTE HLM

2 JOURS (14 h) - DISTANCIEL OU PRÉSENTIEL

Renforcer sa compétence commerciale et co-construire la vente

Dans un contexte économique tendu et sur un marché de plus en plus concurrentiel, les personnes chargées de la vente de patrimoine sont soumises à des impératifs de résultat. Pour leur permettre de réussir les ventes, elles doivent maîtriser les techniques d'écoute-client et d'argumentation commerciale. En la matière, les connaissances théoriques ne sont pas suffisantes. Elles doivent être accompagnées d'un "entraînement commercial" s'appuyant sur des mises en situations.

PUBLIC

Collaborateur en charge de la vente de patrimoine.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

OBJECTIFS

› élaborer un argumentaire spécifique

› identifier les points forts et les points faibles de chaque opération et de chaque logement

› mettre en place les actions commerciales, notamment des prises de rendez-vous, destinées au locataire occupant et au locataire non-occupant

› utiliser les techniques de vente spécifiques dans la démarche commerciale

› adapter ses techniques de vente au locataire occupant et au candidat non-occupant.

PÉDAGOGIE

Alternance d'exposés, d'exercices, de mises en situation, de jeux de rôles.

ÉVALUATION

Chaque stagiaire sera questionné en amont, pendant et à l'issue de la formation pour identifier ses attentes, vérifier ses acquis et évaluer sa satisfaction globale de la formation.

ANIMATION

Laetitia CHICHOUX, Consultante-formatrice experte vente Hlm.

DATES DES SESSIONS INTER

les 25 et 26 mars 2027 - Distanciel
les 11 et 12 octobre 2027 - Présentiel à Paris
les 11 et 12 octobre 2027 - Distanciel

PRIX NET : 1 610 EUROS

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

anne.de-poulpiquet@afpols.fr - 06 61 15 23 39

EN INTRA

Ce stage peut être organisé en intra ou adapté sur mesure dans votre organisme ou dans votre région.

DEMANDE DE DEVIS : intra@afpols.fr

DÉROULÉ & CONTENU

1 AVANT

- À la rencontre de votre formateur.
- Quels objectifs souhaitez-vous atteindre grâce à cette formation ?

2 PENDANT - EN GROUPE

Rappel des règles de publicité et de priorité des acquéreurs

Les actions commerciales à mettre en place
- les informations à réunir
- les réunions d'information
- rédiger un mailing aux locataires occupants
- réaliser la communication en cas de logement vacant

Prendre un rendez-vous par téléphone
- créer un scénario d'émission ou de réception d'appel
- utiliser la technique de "l'avantage général"
- gérer son agenda et ses appels téléphoniques

Décrypter la demande du client
- les attentes et les besoins d'un locataire occupant et du candidat non-occupant
- le SONCASE comme outil d'analyse du client
- l'écoute active
- le questionnement et la reformulation
- l'écoute non verbale
- les techniques de réponses aux objections

Arguments spécifiques et réponse aux objections
- l'argumentaire comme base de technique de vente
- les arguments en termes de bénéfice client
- les objections : comment les traiter ?

3 APRÈS - MISE EN ŒUVRE EN SITUATION DE TRAVAIL

- Qu'ai-je retenu de ma formation ?
- Les ressources pédagogiques qui m'accompagnent.