SCORE AQUITAINE CONSEIL ET FORMATION
6A rue Hustin – 33185 LE HAILLAN
Tél : 06 98 02 33 74
@ : sdr@score-aquitaine.fr

PROGRAMME DU STAGE « CEI TRANSACTION : COMMENT AMELIORER VOS PERFORMANCES COMMERCIALES »

	Jour 1 (Session 1)	Jour 2 (Session 1)	Jour 3 (Session 2)
Matinée	**Accueil** **Présentation de la formation** : objectifs et bénéfices **Introduction aux Euro-styles :** Objectifs et bénéfices **Présentation des stagiaires et Retour d'expérience** -Ma plus grande réussite / ma plus grande difficulté -Mes attentes / Mes objectifs -Chaque stagiaire doit remplir une grille euro-style pour chacun des autres stagiaires	**Défi 1 « Première impression »** Chaque participant réalise un exercice sur sa maitrise de la prospection porte à porte - Evaluer et débriefer le défi « 1ère impression » - Le retour du groupe et l'analyse du formateur - apports sur les comportements efficaces en matière de prise de contact - Echanges et Préparation des scripts de prises de contact (et d'appels) **Défi 2 « Première impression »** -Chaque participant réalise un exercice sur sa maîtrise de l'appel téléphonique - Mise en situation réelles d'appel téléphonique client - Échanges sur les résultats obtenus et techniques commerciales qui font la différence	**Retour sur plan d'actions intersession** **Défi 3 « personnalisation »** - Chaque participant réalise un exercice les challengeant sur leur maitrise de la rentrée de mandat - Evaluer et débriefer le défi « Personnalisation » - Le retour du groupe et l'analyse du formateur - apports sur les comportements efficaces pour créer l'adhésion (questionnement + argumentation)
Après-midi	**Stop & Go Objections exclusivité** - Le groupe échange sur la théorie, leurs pratiques (techniques de dialogue, de questionnement) - Mises en situation collective filmées - Debriefing et mise en avant des bonnes pratiques observées	**Stop & Go Découverte Vendeur** - Le groupe échange sur la théorie, leurs pratiques - Mises en situation collective filmées - Debriefing et mise en avant des bonnes pratiques observées **Plan d'actions intersession**	**Stop & Go Objections prix** - Le groupe échange sur la théorie, leurs pratiques - Mises en situation collective filmées - Debriefing et mise en avant des bonnes pratiques observées
	A la fin de la journée les participants : - Se sont engagés dans la formation - Se sont réappropriés les étapes clefs du métier de conseiller en immobilier - Ont identifié les priorités d'apprentissage - Ont découvert comment mieux adapter leur discours	**A la fin de la journée les participants :** - Se sont situés dans leur maitrise de leur prospection - Ont renforcé leur maitrise relationnelle - Ont renforcé leur maîtrise de la découverte client	A la fin de la journée les participants savent : - Se situer dans leur maitrise de la rentrée de mandat - Renforcer leur capacité à convaincre

SCORE AQUITAINE CONSEIL ET FORMATION
6A rue Hustin – 33185 LE HAILLAN
Tél : 06 98 02 33 74
@ : sdr@score-aquitaine.fr

PROGRAMME DU STAGE « CEI TRANSACTION : COMMENT AMELIORER VOS PERFORMANCES COMMERCIALES »

	Jour 4 (Session 2)	Jour 5 (Session 3)	Jour 6 (Session3)
Matinée	**Tournoi : Présentation de services** - Niveau Poule : Chaque participant réalise un exercice de présentation de ses services - Niveau demi-finale et finale - Le retour du groupe et l'analyse du formateur - apports sur les comportements efficaces pour créer l'adhésion (questionnement + argumentation)	**Retour sur plan d'actions intersession** **Défi 4 « Bilan de Promotion »** - Chaque participant réalise un exercice les challengeant sur leur maitrise du suivi client – Evaluer et débriefer le défi « Bilan de promotion » – Le retour du groupe et l'analyse du formateur - Apports sur les comportements efficaces en matière de feed-back client	**Défi 5 « Prise de Décision »** - Chaque participant réalise un exercice les challengeant sur leur maitrise de la vente - Evaluer et débriefer le défi « Prise de décision » - Le retour du groupe et l'analyse du formateur - Apports : les techniques de présentation de l'offre, de négociation…
Après-midi	**Stop & Go Suivi Acquéreurs** - Le groupe échange sur la théorie, leurs pratiques - Mise en situation réelles d'appel téléphonique client - Échanges sur les résultats obtenus et techniques commerciales qui font la différence **Plan d'actions intersession**	**Stop & Go Découverte Acquéreur** - Le groupe échange sur la théorie, leurs pratiques - Mises en situation filmées - Échanges sur les résultats obtenus et techniques commerciales qui font la différence	**Stop & Go Objections Acquéreurs** - Le groupe échange sur la théorie, leurs pratiques - Mises en situation filmées - Échanges sur les résultats obtenus et techniques commerciales qui font la différence **Retour sur la formation** **Examen final : questionnaire**
	A la fin de la journée les participants savent : - Se situer dans leur maitrise de la rentrée de mandat - Renforcer leur capacité à personnaliser leur discours - Renforcer leur capacité à mieux suivre leur client	**A la fin de la journée les participants savent :** -Se situer dans leur maitrise du suivi client -Renforcer leur écoute et leurs techniques de questionnement	**A la fin de la journée les participants savent :** -Se situer dans leur maitrise de la vente -Développer leurs techniques de vente et négociation -Renforcer leur capacité à convaincre