

REUSSIR LA VENTE DE PRODUITS NEUFS

Objectif pédagogique et opérationnel

Présenter efficacement un programme neuf
Faire augmenter le taux de réservation de manière significative
Savoir vendre sur plans

Pré requis

Aucun

Public

Négociateurs immobiliers
Collaborateurs commerciaux

Suivi et validation

Questions orales ou écrites (QCM)
Evaluation de la formation

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

Entraînement à la présentation d'un programme neuf

Durée – Modalités

1 jour, soit 7 heures
Présentiel ou distanciel synchrone
(classe virtuelle)

PROGRAMME DETAILLE

1. LES ETAPES PREALABLES A LA VENTE

La connaissance du produit (programme, plan, équipements et prestations)
L'élaboration d'un argumentaire (différenciation, concurrence ...)
Le prix

2. LA PRE-COMMERCIALISATION

Le lancement du programme
Le bureau de vente
Les appartements ou maisons modèles
Les documents publicitaires

3. LA COMMERCIALISATION

La présentation du programme
Les techniques de relance
Le suivi personnalisé des clients
Les autres rendez-vous

4. LES PARTICULARITES DE LA VENTE DE PRODUITS NEUFS

Savoir présenter concrètement l'immatériel
Maîtriser la lecture et la présentation de plans
Gérer les modifications demandées
Accompagner les clients à chaque étape de l'avancement du programme

Formation éligible au renouvellement de la carte des professionnels de l'immobilier conformément au décret n°2016-173 du 17/02/2016