



Créer un argumentaire pour commercialiser les logements

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- ▶ Développer un argumentaire en faveur du patrimoine proposé tout en intégrant les besoins du client.
- ▶ Réorienter une demande de logement vers d'autres biens.
- ▶ Préserver la relation commerciale et l'image du bailleur.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- ▶ Le formateur alternera entre de la transmission de connaissances/compétences et les cas pratiques pour favoriser l'acquisition par les stagiaires.
- ▶ Matériel pédagogique : support de formation PPT.
- ▶ Activité interactive : temps d'échanges avec les participants.

MODALITÉS DE POSITIONNEMENT ET D'ÉVALUATION

Modalités de positionnement :

- ▶ Entretien avec l'équipe pédagogique en amont et le client ou son représentant pour l'identification des besoins des bénéficiaires.
- ▶ Autopositionnement sur des compétences.
- ▶ Recueil des attentes des bénéficiaires par le formateur en début de session.

Modalités d'évaluation des acquis :

- ▶ Pendant la formation, validation des acquis en temps réel par le questionnement et la contribution des stagiaires.
- ▶ En clôture de session, bilan de fin de formation individuel réalisé par le formateur.
- ▶ Evaluation de la satisfaction à chaud.
- ▶ Evaluation du transfert des acquis en situation professionnelle via les évaluations à froid notamment dans le cadre des entretiens professionnels et annuels.
- ▶ Mise en place de mesures correctives si nécessaire.

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

- ▶ Pour accéder à cette formation, il faut en faire la demande lors des entretiens de développement ou lors de la campagne de recueil des besoins en formation.
- ▶ L'accord hiérarchique est nécessaire.
- ▶ Les délais d'accès sont variables et dépendent du calendrier des formations.

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

- ▶ Nous sommes disponibles pour échanger avec vous sur vos besoins afin de mettre en place les solutions optimales pour vous accueillir.
- ▶ Merci de nous envoyer un message sur la boîte mail IHC.

Formation présentielle

Durée : 14 heures

PUBLIC

Chargé(e)s de clientèle
Chargé(e)s de commercialisation

LIEU

Sessions inter : Metz ou Paris
Sessions intra : selon demande

PRÉ-REQUIS

Maîtriser la langue française

TARIF

Nous consulter

INTERVENANT

Formateur expert en gestion locative et relation client

CONTACT

ihc@batigere.fr
03 87 39 57 03

CONTENU PÉDAGOGIQUE

1 / 2

1. Cerner les besoins du client

- ▶ Jeu des portraits.
- ▶ Echanges sur la communication et l'importance des critères, sens des mots, intonation et gestuelle.
- ▶ Travail sur la découverte du client, de ses besoins, de ses envies, de sa situation familiale, de sa situation professionnelle et financière, etc.

2. L'argumentaire

- ▶ Construction par travaux en sous-groupes de l'argumentaire sur la société Batigère.
- ▶ Restitution des travaux et compilation pour créer un argumentaire complet et efficace.

3. Les objections

- ▶ Apprendre à traiter les objections et à négocier.
- ▶ Explications sur les caractéristiques et arguments et mise en place de la matrice SWOT qui servira lors de la visite des logements.

4. Mise en situation

- ▶ Exercice pratique dans un appartement.
- ▶ Rédaction individuelle d'une matrice SWOT.
- ▶ Retour en salle plénière et débriefing.
- ▶ Echanges sur les notions commerciales complémentaires.
- ▶ Construction individuelle du plan d'action personnel.