

Approche commerciale du viager

DURÉE :

- 1 Jour – 7h.

PRÉ-REQUIS :

- Aucun

OBJECTIFS :

- Vendre l'intérêt du viager à votre équipe commerciale
- Trouver de nouveaux mandats de vente
- Apporter un service plus large à vos clients
- Répondre aux attentes des seniors en matière de conseils
- Donner envie à votre équipe de le proposer
- Créer le déclic pour le proposer à votre clientèle
- Adapter votre argumentaire commercial
- Lever les freins psychologiques et les croyances limitatives
- Savoir objectivement et émotionnellement évaluer un candidat au viager
- Rentrer de nouveaux mandats en apportant de nouveaux services

PUBLIC :

- Conseillers, Managers

METHODES PEDAGOGIQUES :

- Réflexions de groupe et apports théoriques du formateur
- Travail d'échange avec les participants sous la forme de brainstorming
- Auto diagnostic du stagiaire : Bilan des points forts et repérage des points faibles.
- Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle
- Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluations, des mises en situation et des jeux pédagogiques.



ACKWARE VOUS ACCOMPAGNE DANS TOUS VOS
PROJETS DE FORMATION ET VOUS APPORTE SON EXPERTISE
POUR VOTRE TOTALE SATISFACTION



Approche commerciale du viager

I – Comprendre le viager

- Le viager et les chiffres
 - o Les perspectives d'avenir de ce marché
 - o Les intérêts du viager
 - o Les grandes lignes pour acquérir les bons réflexes
 - o Les différents types de viager
 - o Les particularités de la vente en viager

II – Comprendre son fonctionnement

- Une première approche simplifiée et pragmatique
 - o Les bases essentielles de calcul
 - o Les gains et les pertes
 - o Les garanties

III – Rentrer un mandat

- L'approche « conseil » et profondément humaine
 - o L'approche psychologique et profondément humaine
 - o L'approche rationnelle et opportuniste
 - o La découverte des besoins et des facteurs moteurs
 - o L'art de poser et « d'oser poser » les bonnes questions
 - o L'art de conforter et de rassurer les propriétaires

IV – Approfondir l'approche

- Cas pratiques basés exclusivement sur l'approche humaine et commerciale
 - o La découverte et la compréhension des besoins
 - o L'accompagnement à la signature du mandat
 - o La vente à l'équipe

CONCLUSION

- Acquérir Le réflexe viager