

La vente par la pédagogie : posture, rencontre et prospection efficace

- Adopter une posture de pédagogue pour mieux vendre sans forcer
- Maîtriser les clés de la pédagogie inversée dans la relation client
- Structurer un discours impactant, non intrusif et orienté besoins
- Créer des accroches puissantes dès la première rencontre
- Utiliser des techniques de brise-glace et d'écoute pour instaurer la confiance
- Concevoir sa propre trame de vente pédagogique et différenciante

Par TRUWANT Yoann

Certification n° 7917- 1387 de Coach professionnel certifié RNCP 7, certifié MBTI et STRONG.

Spécialisé dans l'apprentissage, la gestion d'équipe, gestion de conflits, gestion des organisations, gestion du stress et dans l'accompagnement au changement. 15 ans d'expérience dans le management et dans la vente directe en porte à porte et 4 ans d'expérience dans la formation professionnelle continue avec plus de 350 stagiaires formés sur cette formation. Cette formation rentre dans le cadre de la loi

ALUR, partie commerciale spécialisation immobilier.

Programme détaillé de formation

JOUR 1 : LA POSTURE DU PÉDAGOGUE & LA VENTE INVERSÉE

Matinée (09h00 – 12h00) : Module 1 – La posture avant la méthode
ICE breaker immersif : le jeu des miroirs relationnels

Décryptage : ce que dit (vraiment) ma posture dans une relation de vente

Les 3 postures clés du pédagogue vs. du vendeur classique

Focus : Pourquoi la pédagogie inversée est une arme de persuasion douce

Mise en situation : Prospection inversée en binôme (1 client – 1 conseiller)

Objectif de la matinée : Comprendre que ce n'est pas ce que tu dis qui fait vendre, mais comment tu le fais vivre.

Après-midi (13h00 – 18h00) : Module 2 – Construire un parcours de vente pédagogique

Atelier introspectif : quels sont mes biais dans ma posture actuelle ?

Zoom sur les méthodes pédagogiques appliquées à la vente : storytelling, questionnement, visualisation

L'art d'enseigner au lieu de convaincre

Mise en situation inversée : l'acheteur devient formateur

Création en sous-groupe : Élaborer sa trame de vente pédagogique

Séquence d'ouverture

Diagnostic collaboratif

Appel à l'action co-construit

Objectif de l'après-midi : Réécrire sa trame de prospection en mode coach et non en mode closer.

JOUR 2 : LA RENCONTRE & LE POUVOIR DES PREMIÈRES MINUTES

Matinée (09h00 – 12h00) : Module 3 – L'art de la première impression

L'instant déclic : les 10 premières secondes qui changent tout

Brise-glaces efficaces : Comment créer du lien en 3 phrases ?

Atelier : création de scripts personnalisés pour différents profils clients

Décryptage des langages relationnels (visuel / auditif / kinesthésique)

Jeux de rôle inversés : « Je te vends une idée sans jamais te la proposer »

Objectif de la matinée : Créer un lien humain fort dès les premiers instants, sans paraître vendeur.

Après-midi (13h00 – 18h00) : Module 4 – De la rencontre à la conversion

Les profils d'interlocuteurs : reconnaître les attentes implicites

Atelier collectif : traduire les besoins cachés en parcours pédagogiques

Le pouvoir du silence, de la reformulation et de la co-construction

Atelier : pitch inversé (c'est le client qui reformule ta valeur)

Construction de sa propre carte mentale de vente inversée

Objectif de l'après-midi : Synthétiser sa méthode dans un outil clair, duplicable, et aligné à sa personnalité.

Public visé	Prérequis
-Agent commercial -Mandataire -Conseiller/agent immobilier	Avoir une bonne maîtrise de la compréhension écrite et orale de la langue française Aucun niveau d'étude requis

-Toutes personnes travaillant dans l'immobilier et désirant renouveler sa carte professionnelle - Tous public	
--	--

Admission

Entretien téléphonique et/ou physique de préadmission avec un membre de l'équipe de ConnectoEvolution,

Présentation de la part du client des problématiques rencontrés, de son panier moyen actuel et détermination des objectifs professionnels.

Le stagiaire peut se situer :

En début de démarche pour obtenir une méthodologie et une formation complète.

En cours de démarche pour avoir un retour sur leurs pratiques et de nouvelles pistes.

Moyens/méthodes pédagogiques, ressources

-Étude de préadmission sur les besoins et la connaissance du stagiaire sur le sujet et reprise du questionnaire pour démontrer la montée en compétence.

-Étude d'évaluation à chaud

-Étude d'évaluation à froid

-Évaluation de la montée en compétence au travers d'un questionnaire à questions ouvertes, jeux de rôle et d'une question sur l'acquisition des outils.

Moyens techniques

En intra : paperboard, accès internet et vidéo

En inter : paperboard, écran, accès internet, feuille blanche, post-it et stylos de couleur.

WorkBook pour le suivie de la formation

Objectifs du programme

- Adopter une posture de pédagogue pour mieux vendre sans forcer

- Maîtriser les clés de la pédagogie inversée dans la relation client

- Structurer un discours impactant, non intrusif et orienté besoins

- Créer des accroches puissantes dès la première rencontre

- Utiliser des techniques de brise-glace et d'écoute pour instaurer la confiance

- Concevoir sa propre trame de vente pédagogique et différenciante

Modalités d'évaluation

Entretien téléphonique et/ou physique de préadmission avec un membre de l'équipe de ConnectoEvolution.

Présentation de la part du client des problématiques rencontrées, de trouver des mandats actuellement et détermination des objectifs professionnels.

Le stagiaire peut se situer :

-En début de démarche pour obtenir une méthodologie et une formation complète.

-En cours de démarche pour avoir un retour sur leurs pratiques et de nouvelles pistes.

Accessibilité aux situations de handicap

Pour toutes nos formations, nous réalisons des études préalables à la formation pour adapter les locaux, les modalités pédagogiques et l'animation de la formation en fonction de la situation de handicap annoncée. De plus en fonction des demandes, nous mettrons tout en œuvre pour nous tourner vers les partenaires spécialisés.

Durée et dates

Formation théorique et pratique Sur 2 jours de formation soit 16 heures de formation

Date de formation sur demande.

Délais d'inscription 14 jours avant le début de la formation.

TARIF

560 € TTC par stagiaire en inter entreprise, en distnciel uniquement.

(Minimum 08 stagiaires, maximum 12)

Formation Intra sur devis.

(Montant non assujettit à la TVA, article 261.4.4 du code général des impôts).

Lieu de la formation

Formation en distanciel de type synchrone

Les formations en distanciel sont de type collectif

Contacts

- Yoann TRUWANT référent pédagogique, handicap et qualité au sein de ConnectoEvolution

tel : 06 46 62 58 28

mail : connectoevolution@gmail.com

- Justine MEHL : gestion comptable

tel : 06 76 48 58 48

mail : justineconnecto@gmail.com

- Maxime TRUWANT : responsable commercial

tel : 07 62 44 91 96

mail : maximeconnecto@gmail.com