

**Organisme de formation : ARCHE TALENTS**

**SIRET : 39179046600083**

**Référence et Intitulé : ATGP3-1 - Développer sa technique de rentrée de mandat -**

**Jour 1, 2 et 3**

**Durée : 21h00**

**Type : Parcours**

**Public :**

1. Gestionnaire Gérance
2. Conseiller Location et développement
3. Négociateur Transaction

**Objectifs pédagogiques :**

1. Mettre en pratique une posture commerciale adaptée au téléphone
2. Employer une attitude positive même sous pression
3. Développer des techniques pour uniformiser son discours et être plus pro-actif
4. Identifier les clés pour véhiculer une image positive de Citya
5. Développer une confiance et un savoir être spécifique pour relever les défis Citya
6. Identifier les techniques d'accélération d'engagement

A l'issue des 3 jours, la formation vous conduira sur le terrain à mieux préparer vos rendez-vous clients, en identifiant les différentes étapes clés d'une vente.

**Pré-requis :**

**Gestionnaire Gérance : aucun**

**Conseiller Location : avoir 1 an d'ancienneté sur le poste et avoir rentré 6 mandats**

**Négociateur Transaction : avoir 2 ans d'ancienneté sur le poste**

**Programme :**

**Jour 1 : Prospector et prendre Rendez-vous**

- Établir la pertinence de la rentrée de mandat, selon les enjeux Citya
- Les opportunités de prospects dans notre périmètre
- Les besoins du prospect bailleur



Document établi via la  
**Plateforme Meelk**

[plateformemeelk.com](https://plateformemeelk.com)

**ARCHE TALENTS**  
9 Rue du Docteur Herpin  
37000 Tours

Tél. : 02 47 70 14 85

SASU Capital 20000 € - APE : 8559A  
Numéro de déclaration d'activité : 24370311137  
Auprès de la Préfecture de la Région Centre  
N° SIRET : 39179046600083  
N° TVA Intra. : FR03391790466

- Le modèle de la relation commerciale (les 4C) au téléphone
- Structurer son approche relationnelle
- Entraînement sur le traitement des objections au téléphone
- Construire une conclusion gagnante
- Plan d'actions pour mesurer les résultats

#### Jour 2 : Construire sa crédibilité en Rendez-vous

- Mesurer les acquis et valoriser les premiers résultats
- Entraînement sur les points de difficultés au téléphone
- Mise en place d'appels clients en réel, avec feed-back
- Les 4 étapes du Rendez-vous.
- Construire sa crédibilité et énoncer la spécificité Citya
- Détecter les motivations d'achat (SONCASE)
- Construire son modèle de questionnaire
- Valorisation de l'offre Citya + ADN (C.A.P)
- Établir la liste des objections et construire les arguments
- Plan d'actions

#### Jour 3 : Engager le client vers le partenariat

- Mesurer les acquis
- Nos réussites et nos difficultés - Retour d'expériences
- Consolidation des indicateurs de suivi
- S'approprier le mandat et communiquer clairement nos missions
- Défendre son prix
- Méthode « amortisseur de résistance » : engager le futur client : Propriétaire bailleur
- Les techniques d'accélération d'engagement - Entraînement
- Plan d'actions

#### Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :

Pédagogie interactive. Elle alternera apports du formateur, échanges d'expériences, mises en pratique et réponses aux questions.

Les sessions se déroulent dans des salles équipées pour la formation professionnelle. Les stagiaires reçoivent une confirmation du maintien de la session précisant l'adresse exacte de la session, les horaires et les modalités d'accueil PSH.

L'équipe formation d'Arche Talents reste disponible pour tout renseignement complémentaire, par mail à [formation@arche-talents.com](mailto:formation@arche-talents.com), par téléphone au 02 47 70 14 84, ou via le formulaire de contact de la plateforme formation.

#### Moyens d'évaluation :



Document établi via la  
**Plateforme Meelk**

[plateformemeelk.com](http://plateformemeelk.com)

#### ARCHE TALENTS

9 Rue du Docteur Herpin  
37000 Tours

Tél. : 02 47 70 14 85

SASU Capital 20000 € - APE : 8559A  
Numéro de déclaration d'activité : 24370311137  
Auprès de la Préfecture de la Région Centre  
N° SIRET : 39179046600083  
N° TVA Intra. : FR03391790466

A l'issue de la formation, un questionnaire de validation de l'acquisition des connaissances (avec un taux de 80% de bonnes réponses minimum à obtenir) et une évaluation de la formation sont à réaliser par chaque participant (via le compte Apprenant de chaque stagiaire).

**Matériel nécessaire :**

Papier et crayon



Document établi via la  
**Plateforme Meelk**

[plateformemeelk.com](http://plateformemeelk.com)

**ARCHE TALENTS**

9 Rue du Docteur Herpin  
37000 Tours

Tél. : 02 47 70 14 85

SASU Capital 20000 € - APE : 8559A  
Numéro de déclaration d'activité : 24370311137  
Auprès de la Préfecture de la Région Centre  
N° SIRET : 39179046600083  
N° TVA Intra. : FR03391790466