



La Lettre

Réagissez avec

RéaXion

Formations 2021

Chers Amis,

Quelles vont être les conséquences économiques de la pandémie et comment vont-elles affecter la clientèle ? Que faire si le marché se contracte de 15 % ? Les contacts seront-ils toujours présents ? Les banques vont-elles continuer à jouer le jeu ? Ces questions vous vous les posez quotidiennement.

En leur proposant un toit et en concrétisant ainsi leur projet de vie, vous faites profiter vos clients de votre expérience éclairée.

Vous pouvez obtenir tout ce que vous voulez si vous aidez les autres à obtenir ce qu'ils veulent

Plus que jamais avec vous, sur le terrain, réaXion, spécialiste de l'immobilier neuf, vous propose des formations stratégiques, commerciales ou relationnelles pour que vous puissiez continuer à vous démarquer de vos concurrents.

Ceux qui nous suivent sont loin devant...

- Consultation stratégique - Audit
- Formation commerciale
- Formation relation client
- Recrutement clé en main
- Coaching - Mentoring
- Service sur mesure
- Conférences

François FOLTZENLOGEL,



Vendeur Efficace

Stage de trois journées

Pour favoriser la performance des vendeurs qui rejoignent ou sont dans votre entreprise

MÉTHODE
DE VENTE

Public : vendeur ayant rejoint votre entreprise, en manque de contacts ou de méthode

Objectifs : augmenter les contacts de qualité, accroître la prise de rendez-vous, la méthodologie du R1 à la confortation de la vente, maîtriser la recherche foncière et se rendre autonome : loi ALUR, loi ELAN, lecture des documents d'urbanisme, réalisation de DP et CU, etc.

Résultats : contacts de qualité doublés, progression des R1 de 30 %, optimisation de la recherche terrains, autonomie complète (DP-CU-divisions...)

Terrains Exclusifs

Stage de deux journées

Pour former vos vendeurs aux fondamentaux de la recherche foncière

Public : vendeur voulant augmenter sa connaissance foncière, gagner en compétence

Objectifs : maîtriser la recherche foncière et se rendre autonome : loi ALUR, loi ELAN, lecture des documents d'urbanisme, RE 2020, etc

Résultats : optimisation de la recherche terrains, autonomie complète (DP-CU-divisions...) et crédibilité technique

Vendeur Performant - Approfondir sa méthode de vente

Stage de deux journées

Connaître et mieux découvrir son client

APPROFONDIR
SA MÉTHODE

Public : vendeur, chef des ventes, toute personne ayant un contact avec le client

Objectifs : établir le profil psychologique du client, appréhender l'écoute active, anticiper et répondre à ses attentes

Résultats : des offres plus pertinentes, meilleur *closing*, mieux se connaître soi-même et son client

Vendeur d'Elite

Stage de deux journées

Pour aider vos vendeurs d'Elite à se dépasser et à vendre davantage !

Public : vendeur, équipe de vente à récompenser (CA > 3M€)

Objectifs : mieux faire, mieux communiquer, mieux comprendre, mieux gérer son temps, mieux connaître son client, plus d'efficacité et plus de motivation

Résultats : forte remotivation, hausse du chiffre d'affaires

Financement & Investissement

Stage de deux journées

Pour que vos vendeurs soient une valeur ajoutée pour leurs clients

Public : vendeur, direction commerciale

Objectifs : maîtriser le financement et l'investissement, apprendre à parler du financement

Résultats : chute des annulations, développement d'une nouvelle clientèle, gain de temps, aborder positivement le financement avec ses clients



Trouver un terrain sexy depuis son bureau

Stage d'une journée

Un stage pratico-pratique

Ce stage permet à vos vendeurs de se mettre immédiatement à une recherche foncière efficace, en suivant une procédure précise. Une formation pratique et concrète où nous allons chercher et trouver des terrains.

Marge ou Crève !

Stage de deux journées

Défendre son prix

Public : chef des ventes + vendeur

Objectifs : réduire les remises, accélérer la décision

Résultats : meilleure prise en compte des besoins, vente au prix

Séminaire dirigeants

Cycle de 4 fois deux journées

La précision du management pour booster ses équipes !

Ce cycle de 4 sessions de deux journées procurera aux participants une meilleure vision stratégique ainsi que des recettes et outils utiles à la réussite de leur mission.

De nombreuses études de cas, concernant personnellement chaque participant, seront étudiées et discutées en groupe.

Nous ouvrons ce stage à un seul

participant par secteur afin de garantir la confidentialité.

4 sessions de 2 journées :

1^{ère} session : Stratégie de l'entreprise : les clés du succès

2^{ème} session : Recrutement et Management des vendeurs

3^{ème} session : Actions commerciales

4^{ème} session : Organisation commerciale

Coaching individuel de vendeurs

Un accompagnement personnalisé pour rendre confiance à votre commercial

Il peut arriver qu'un vendeur se dérègle et perde son efficacité pour différentes raisons personnelles (événements familiaux, soucis de santé, etc.). Il peut connaître aussi une perte de confiance, d'efficacité ou une difficulté à adapter son comportement professionnel à l'époque actuelle.

Nous vous proposons, dans ce cas, un coaching de vos collaborateurs pour un budget sans commune mesure avec l'inconvénient de procéder à un licenciement et à un nouveau recrutement, sans parler de la perte momentanée de chiffre d'affaires et du sentiment d'un gâchis humain pourtant évitable.

Organisation : visiophonie ou téléphonie.

Analyse dynamique

Un responsable sans les chiffres de ses commerciaux, c'est comme un coach d'athlétisme sans chrono

Public : chef des ventes

Objectifs : Pour une réactivité optimale, nous analysons ensemble, tous les mois, les chiffres commerciaux (création de contacts, nombre de R1, nombre d'offres, etc.). Un gain de 20 à 30 % de l'efficacité commerciale est attendue dès 6 mois de travail.

Résultats : un suivi plus dynamique de vos vendeurs, des solutions basées sur des éléments factuels, gain de temps pour le manager

Stage sur mesure

Pour coller à 100 % à votre marque

Objectifs : après un bilan de compétences et un entretien avec le dirigeant, Réaxion écrit, sur-mesure, votre formation.

Résultats : baisse du coût de la publicité, gain de temps.

Conducteur de travaux : la relation client *Stage de deux journées*

Pour sensibiliser et former vos conducteurs de travaux à la relation avec leurs clients et leurs sous-traitants

Public : conducteur de travaux

Objectifs : assainir la relation, protéger sa marge, réduire les réserves, vendre des avenants

Résultats : diminution des imprévus, hausse du taux de satisfaction client et du bien-être des salariés

Tout le
Personnel

Tous à l'attaque ! *Stage d'une journée*

Pour transformer chaque employé en véritable ambassadeur de votre marque

Public : l'ensemble du personnel

Objectifs : impliquer tous les salariés à la recherche foncière et au parrainage, ainsi qu'à la défense de l'image de marque

Résultats : démultiplication de la puissance d'action, hausse du bien-être en entreprise

La synergie de la gestion du temps *Stage de deux journées*

Pour apprendre à définir ses priorités et booster la productivité

Public : tout le personnel

Objectifs : mieux s'organiser et collaborer avec plus d'efficacité

Résultats : gain de productivité, prévention des *burn-outs*, amélioration de l'ambiance

Et d'autres formations sur mesure, assistance, aides sur

www.reaxion.fr

Nos formations peuvent être prises en charge par les organismes collecteurs.

N° de formateur : 91 34 08710 34



Témoignages

- « Kevin et Barbara ont d'ores et déjà pratiquement obtenu une exclusivité terrain »
- « L'expérience de François est très enrichissante. Les exemples re-boostent »
- « Merci pour toutes les astuces qui vont me faire gagner un temps précieux »
- « On sent l'expérience terrain d'un bon vendeur »

D'autres témoignages sur : www.reaxion.fr

Satisfaction des clients : 4,96 sur 5

source : questionnaires internes de fin
de formations
400 participants, de 2009 à 2020

Recrutement

RéaXion vous apporte votre commercial sur un plateau !

Bien plus complet qu'un service de cabinet de recrutement, le principe stratégique du Cabinet est de détecter les hauts potentiels dans tous les secteurs de la vente. Nous avons mis en place un tamis avec huit critères. Ils nous permettent (à 90% sur l'exercice 2019) d'être certain que le candidat sera de nature à relever le challenge.

Spécial petites structures

Analyse, formation et assistance commerciale pour **990 € par mois**

Et d'autres formations sur mesure, assistance, aides sur

www.reaxion.fr

Réagissez avec

RéaXion

Nos formations peuvent être prises en charge par les organismes collecteurs.

N° de formateur : 91 34 08710 34

Résidence du Pic Saint-Loup - 72, avenue de Louisville - Bureau 111 - 34080 Montpellier

04 677 24 883 - 06 222 601 42 - francois@reaxion.fr

www.reaxion.fr

