



# Réagissez avec Réaxion

**Formations 2022**

**Chers Amis,**

Quelles vont être les conséquences de l'inflation des matériaux ? Comment la RE 2020 et les règles nouvelles en matière de financement risquent de désolabiliser la clientèle ? Comment préparer les conducteurs de travaux qui, d'ici quelques mois, devront gérer de nouvelles normes ? Quelles stratégies devront-ils adopter pour rassurer et satisfaire leurs clients ?

Ces questions, vous vous les posez quotidiennement.

***L'innovation systématique requiert la volonté de considérer le changement comme une opportunité***

***(Peter Drucker)***

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

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...**

**NOS SERVICES :**

- 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 vous 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 :** approfondir et adapter sa méthode en fonction du client. Se former à l'écoute active, anticiper et répondre à ses attentes, préparer et anticiper les objections

**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 motivation, gain en efficience, 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 aborder le financement, déjouer les objections

**Résultats :** faire chuter les annulations, développer une nouvelle clientèle, gagner du 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 s'investir immédiatement dans une recherche foncière efficiente, 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 :** accélérer la décision, diminuer le nombre d'AP et réduire les remises

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

## 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 conduites 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<sup>ère</sup> session : Stratégie de l'entreprise : les clés du succès

2<sup>ème</sup> session : Recrutement et Management des vendeurs

3<sup>ème</sup> session : AXions commerciales

4<sup>ème</sup> 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 attendu 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 s'adapter à 100 % à votre marque

Après un bilan de compétences et un entretien avec le dirigeant,

RéAXion écrit, sur-mesure, votre formation.

## Conducteurs 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 :** conducteurs 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'actions, 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](http://www.reaxion.fr)**

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

N° de formateur : 91 34 08710 34



# Témoignages

- « Merci pour ta venue, ton second degré et ton côté posé et confiant dans ton discours en restant humble »
- « J'ai réellement adoré cette formation, ayant fait d'autres, je peux affirmer que c'était génial »
- « L'expérience de François est très enrichissante. Les exemples reboostent »
- « Je recommande sans hésitation et avec beaucoup d'enthousiasme même si j'avoue avoir un peu peur qu'il forme mes concurrents aussi bien qu'il l'a fait avec moi. »

D'autres témoignages sur : [www.reaxion.fr](http://www.reaxion.fr)

Satisfaction des clients : 4,95 sur 5

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

# Recrutement

**RéaXion recrute et forme votre commercial !**

Plus complet qu'un service de cabinet de recrutement, notre principe stratégique 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 87% sur l'exercice 2020) d'être certains que le candidat sera de nature à relever le challenge.

**Spécial petites structures**

**Analyses, formations et assistance  
pour 990 € par mois**

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

**[www.reaxion.fr](http://www.reaxion.fr)**

Réagissez avec

**RéaXion**

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

N° de formateur : 91 34 08710 34

5 bis, chemin de l'Estagnol - 34 570 St-Paul et Valmalle

04 677 24 883 - 06 222 601 42 - [francois@reaxion.fr](mailto:francois@reaxion.fr)

[www.reaxion.fr](http://www.reaxion.fr)

