



Réagissez avec Réaxion

Formations 2023

Chers Amis,

Annoncé par le Cabinet et vérifié quelques mois plus tard, les contacts se sont raréfiés tout au long de l'année 2022. Redoutée par Réaxion, la doctrine du HCSF (*Haut Conseil de Stabilité Financière*) fait de la casse, chez les investisseurs, mais aussi chez les primo-accédants. Le taux de désistement des promoteurs est passé de 16 à 26 %.

C'est la répétition des informations qui mène à la croyance.

Et quand cette croyance devient une conviction profonde, les choses commencent à se réaliser

(Mohamed Ali)

La liquidation du groupe Géoxia et de sa marque phare Maisons Phénix sera à l'immobilier ce que le conflit ukrainien et la Covid sont à l'économie. Les garants déjà sur les dents vont encore augmenter leurs exigences. **Comment les assureurs vont-ils réagir ?**

Qu'est ce qui sera découvert lorsque les garants, notamment Imhotep, assureur interne de Géoxia, seront appelés ? **Comment vont réagir les banques si leur responsabilité est engagée ?**

Quid du traitement médiatique qui sera réservé à ces centaines de familles françaises désormais prises au piège ? **Comment va réagir la presse ?**

Des accords de permis en chute de plus de 50 % et des refus de financement sans précédent vont impacter les mises en chantier. **Comment vont évoluer les prix ?**

Toujours avec vous sur le terrain, Réaxion, LE spécialiste de la maison individuelle est à vos côtés pour mettre en place, de A à Z, les stratégies les plus efficaces !

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



04 677 24 883 – francois@reaxion.fr – www.reaxion.fr

Vendeur Efficace

Stage de trois journées

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



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 : ce stage permet à vos vendeurs de s'investir sans délai dans une recherche foncière efficace, en suivant une procédure qui a fait ses preuves. Autonomie, optimisation, crédibilité technique, administrative et juridique.

Vendeur Performant - Approfondir sa méthode de vente

Stage de deux journées

Connaître et mieux découvrir son client



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

Vendeurs :
aller + loin

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

Certifiant - Stage de deux journées

**Pour que vos
vendeurs soient une
valeur ajoutée pour
leurs clients**



Public : vendeur, direction commerciale

Objectifs : maîtriser la doctrine du HCSF et la loi Lemoine, savoir définir un budget en 10', déjouer les objections, connaître les rouages de l'investissement

Résultats : réduction de l'impact de la hausse des taux, diminution des annulations, gain de temps et de crédibilité, propositions ciblées, développement d'une nouvelle clientèle.

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

Stages en visio

100 % distanciel



Tous nos stages peuvent être réalisés en distanciel. Que ce soit en journées pleines, demi-journées ou sessions de deux heures pour avoir l'impact le plus faible sur l'emploi du temps de vos collaborateurs.

Au même titre qu'une formation présentielle, ces stages sont éligibles à une prise en charge par votre OPCO.

RÉAGISSEZ AVEC Réaxion

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

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

3^{ème} session : AXions 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 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

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'aXions, 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, restructurer ses services

Résultats : gain de productivité de 20 à 30 %, 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

- « Merci pour le partage, les connaissances, la formation a été enrichissante. Continuez les vidéos YouTube »
- « Je profite de ce message pour remercier à nouveau François pour ces trois jours de formation très instructifs. »
- « Intéressant, ludique et très agréable à vivre »
- « J'aime la méthode qui respire le terrain. On voit que François a du métier ! »

D'autres témoignages sur : www.reaxion.fr

Satisfaction des clients : 4,93 sur 5
source : questionnaires internes de fin de formations
560 participants, de 2009 à 2022

Recrutement

RéaXion

recrute et forme pour vous !

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 83% sur l'exercice 2021) 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

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

www.reaxion.fr

