



Réagissez avec Réaxion

Formations 2024

Chers Amis,

Nous l'expliquons dans notre lettre d'automne : notre monde a été révolutionné, il continuera à changer et peut-être même encore plus vite.

Voilà pourquoi nous avons décidé de mettre en place le **SERVICE MAINTENANCE**. En quoi cela consiste ? Ce service offre à vos collaborateurs, dès la première participation à une formation dispensée par notre Cabinet, d'**accéder gratuitement**, à trois rendez-vous annuels. Ces trois sessions, proposées en distanciel, permettront d'assurer la continuité pédagogique et de :

- solutionner les problématiques liées à l'application de ce qui a été enseigné.
- faire un point sur l'actualité du marché (bancaire, juridique, technique, etc.)
- résoudre des cas pratiques
- répondre à toutes leurs questions

Nos Services :

- | | |
|---|----------------------------|
| ✗ Consultation stratégique | ✗ Recrutement clés en main |
| ✗ Formation commerciale, travaux et secrétariat | ✗ Coaching - Mentoring |
| ✗ Formation des dirigeants | ✗ Conférences |
| | ✗ « À la carte » |

Parce que ça bouge aussi du côté des OPCO, nous vous invitons à nous contacter sans délai pour mettre en place l'agenda 2024 et ainsi optimiser votre prise en charge. Trop nombreux sont les témoignages de nos clients à nous avoir fait part d'une baisse des crédits dès le printemps pour l'exercice 2023.

Sachez que le présent document est à la formation ce que sont les catalogues chez les constructeurs : **une base de travail** ! Toutes nos formations sont réécrites et personnifiées pour correspondre le mieux aux besoins de votre entreprise. Armé de plus de 20 ans d'expérience et toujours sur le terrain, je les anime personnellement sans jamais les déléguer.

Ne restez pas sans ...

!
Réaxion

François FOLTZENLOGEL

NOS ENGAGEMENTS :



Consultation stratégique :
problématique solutionnée ou prestation remboursée !*



Vendeur Efficace :
vendeur conservé ou successeur invité !**

Formations 2024

Nos formations peuvent être prises en charge par les organismes collecteurs. N° de formateur : 91 34 08710 34
Formation sur mesure & assistance spécifique sur www.reaxion.fr



LES INCONTOURNABLES

▶ **Vendeur efficace - faites décoller vos ventes** s'adresse aux vendeurs que vous venez de recruter ou ceux qui ont à gagner à réviser les fondamentaux. Il n'y a aucun pré-requis.

Cette session de trois jours vous apporte :

Les bases de l'urbanisme, pour gagner en crédibilité
Savoir trouver des terrains de grande qualité, pour gagner en productivité
Avoir suffisamment de contacts, pour gagner en sécurité
Maîtriser une méthode de vente, pour gagner en efficacité

▶ **Vendeur performant - faites exploser vos ventes** s'adresse aux commerciaux qui ont au moins six mois d'expérience et qui maîtrisent déjà une méthode de vente.

Cette session de deux jours vous apporte :

Une méthode centrée sur votre clientèle, pour gagner en compréhension des besoins
Des stratégies de découverte poussées, pour gagner en efficacité
Une écoute plus active, pour gagner du temps
Des leviers de closing, pour gagner un précieux chiffre d'affaires

▶ **Terrains exclusifs - dopez votre foncier** s'adresse à la force de vente et aux prospecteurs fonciers, débutants ou expérimentés.

Cette session de deux jours vous apporte :

Une méthode pour qualifier un terrain, pour optimiser votre temps.
Une tactique pour identifier et démarcher les professionnels, pour optimiser les recherches
Des arguments pour négocier une exclusivité, pour optimiser son rendement
Toutes les astuces pour mettre en avant et protéger son offre foncière, pour optimiser son taux de transformation.

▶ **La relation client - minimisez le conflit** s'adresse à tous les membres du service travaux ; avec ou sans expérience. L'objectif est de mettre en place une saine relation avec son client de la MAP à la remise des clés.

Cette session de deux jours, basée sur la prévention du conflit, vous apporte :

Une diminution des imprévus, pour optimiser les délais
Une hausse de la satisfaction, pour optimiser le parrainage.
Une hausse des avenants, pour optimiser son CA
Une hausse du bien-être, salariés & clients, optimiser le paiement du solde.

- ▶ **Vendeur d'élite - détruisez les objections** est une récompense à offrir aux vendeurs qui ont au moins généré 2,5 M€ de chiffre d'affaires.

Cette session de deux jours leur apporte :

Une optimisation de leur temps pour gagner en sérénité et sécurité
 Une technique fiable pour « trier » et fixer les priorités pour gagner encore en volume
 Une remise en cause pour gagner en productivité.
 Une partie développement personnel pour gagner en confiance et franchir un nouveau palier

- ▶ **Financement et investissement - dépassez les limites** s'adresse aux vendeurs qui ont *a minima* six mois d'expérience et aux vendeurs désireux de maîtriser l'ensemble du processus et/ou voulant s'ouvrir à un nouveau marché.

Cette session de deux jours leur apporte :

Une diminution des annulations
 Une diminution du nombre d'avant-projets
 Une hausse de l'enveloppe client
 Une hausse du marché potentiel
 Une enveloppe fixée en 10' dans 80 % des cas
 Une certification autorisant la mise en relation

- ▶ **Marge ou crève - protégez votre marge** s'adresse aux vendeurs qui maîtrisent un méthode de vente et savent détecter les motivations profondes de leurs clients.

Cette session de deux jours leur apporte :

Une accélération du closing
 Une diminution des remises
 Des arguments pour défendre leur prix
 Une meilleure valorisation de l'entreprise

- ▶ **La remise des clés - éliminez le conflit** s'adresse à tous les membres du service travaux qui ont suivi « La relation client ».

Cette session de deux jours leur apporte :

Une meilleure gestion du conflit
 Une meilleure gestion du désamorçage
 Une livraison plus rapide
 Un paiement du solde le jour J
 Une meilleure appréhension du volet législatif

- ▶ **Tous à l'attaque - fédérez votre équipe** s'adresse à l'ensemble du personnel

Cette session d'une ou deux journées vous apporte :

Un meilleur esprit d'équipe
 Des terrains et des contacts exclusifs
 Une meilleure synergie de travail
 Une productivité augmentée de 20 à 30 %

LES SPÉCIFIQUES

- ▶ **La consultation stratégique - éliminez la concurrence !** Elle s'adresse au chef d'entreprise, au directeurs techniques & commerciaux.

La consultation stratégique apporte, entre autre :

Une meilleure production de contacts.
 Une meilleure marge brute.
 Une meilleure organisation
 Un diagnostic concurrentiel
 Un suivi d'un an

- ▶ **Le séminaire dirigeant** s'adresse au chef d'entreprise, au directeurs techniques & commerciaux.

Ces 4 sessions de deux jours leur apportent :

Un meilleur positionnement stratégique.
 Des échanges avec leurs confrères, hors concurrence
 Un meilleur management.
 Des outils immédiatement applicables.

- ▶ **Le coaching individuel ou d'équipe** s'adresse aux vendeurs, conducteurs de travaux et secrétariat.

Cette session en distanciel permet :

Une délégation de votre management à notre Cabinet qui vous soulagera
 Une formation ciblée.
 Une formation à temps choisi.
 Un suivi dans le temps

- ▶ **L'analyse dynamique** s'adresse au responsable de la force de vente .

Cette session mensuelle et distancielle apporte :

Une parfaite maîtrise de vos chiffres commerciaux.
 Une réaXion rapide et efficace
 Une rélfeXion dynamique.
 Une hausse de productivité de 25 % en moyenne

- ▶ **Le recrutement** « vendeur » ou « conducteur de travaux »

Ce service apporte :

Un collaborateur « clés en main ». Un collaborateur formé et suivi. Un service garanti satisfait ou recommencé

Tous nos stages en entreprise comprennent :

- Un bilan des compétence des participants (questionnaire fourni par RéaXion)
- Un rendez-vous de préparation
- La réécriture personnalisée de la session
- Un rendez-vous « dîner » pour faire connaissance la veille au soir avec, si possible, visite d'une construction afin de visualiser votre produit
- Un rendez-vous de suivi 8 à 12 semaines après l'intervention

Mais aussi des documents & outils :

- L'accès à notre **Boîte à Outils** comprenant des dizaines de tableaux, des lettres types, des outils d'aide à la vente, des tableurs de calculs, etc.
- Des tableaux : fiche de recueil de parrainage - fiche de suivi du parrainage - fiche de suivi du réseau de préconisateur - tableau de parrainage à domicile
- Des lettres & conseils : exemples de Petites annonces - parrainage dynamique à domicile - réseau de préconisateur, etc.
- L'assistance mail et téléphone durant six mois pour tous les participants

- L'abonnement de 12 mois à la **Lettre Confidentielle** mensuelle du Cabinet.
- L'abonnement de 12 mois au **Service maintenance** pour la force de vente et le service travaux.

Tarifs incluant l'ensemble de ces prestations : 4.500€HT la journée isolée, 8.500 € pour deux jours consécutifs et 12.000 € pour trois jours consécutifs. Petites structures et grands comptes, nous consulter.

* nous détectons au moins une problématique lors de notre intervention et nous vous donnons le plan d'aXion pour la résoudre.

** dans les six mois suivant sa participation, quelque soit le motif du départ. Hors frais de déplacement et d'hébergement.

Toutes nos formations sont réalisables en distanciel