

Tecniche di Conclusione

formazione@studiolascar.it - Tel. 02-320.629.757 Fax 02-700.429.407

Rivolto a

Agenti e Consulenti immobiliari, Funzionari di acquisizione e/o vendita.

Grado di esperienza

Gli argomenti del corso si integrano con qualunque grado di esperienza e senza particolari differenziazioni.

Scopo del Corso

Un “classico” dell’interazione commerciale è la tendenza del cliente a rinviare la decisione un po’ per senso di confusione e imbarazzo nello scegliere, un po’ per il timore di compiere una scelta sbagliata.

Scopo del corso è fornire gli strumenti e le tecniche per “spingere” la fase di conclusione (in vendita e in acquisizione), in modo tale da superare la “naturale” tendenza del cliente a rinviare. Il tutto senza correre il rischio di risultare pressanti e di “bruciarsi” il cliente.

Classificazione Formativa del corso: Potenziamento Abilità

Esperienza lavorativa necessaria per frequentare con massimo profitto: Nessun Vincolo

Background di formazione consigliato per frequentare con massimo profitto: consigliata precedente frequenza di almeno uno dei seguenti corsi: Argomentare e Convincere, Convincere e Negoziare, Acquisire e Ribassare, Vendita Immobiliare





Argomenti e Contenuti

- Discrepanza tra il desiderio di “acquisto” e la decisione di “acquistare”
- Motivazioni e Analisi del processo decisionale del cliente
- Tendenza a rinviare (del cliente) e rischi per l’agente immobiliare
- I “giochi” per concludere (principio di scarsità, principio del consenso sociale)
- Identificazione dei prerequisiti fondamentali per avviare la fase di conclusione
- Come riconoscere i segnali di conclusione da parte del cliente
- Come procurarsi il feedback quando il cliente non lo manifesta
- Tecniche di conclusione e analisi dei prerequisiti di base
- Gestione della fase di conclusione
- Come superare timori, resistenze e tendenza a rinviare

Didattica

Durata

Il corso si svolge in 1 giornata,
dalle ore 10.00 alle ore 13.00 e dalle ore 14.00 alle ore 17.00

Numero di Partecipanti

Al fine di agevolare l'apprendimento e l'acquisizione di nuovi modelli comportamentali la partecipazione è a numero chiuso e limitata a 12 persone.

Sussidi Didattici e Attestato di Partecipazione

La partecipazione al corso comprende:

- dispense dello Studio Lascar sugli argomenti trattati
- attestato di partecipazione a tutti coloro che hanno integralmente rispettato la frequenza.

Quota di Partecipazione al Corso

€ 140,00 al netto delle imposte.

Modalità di pagamento: 30% dell’intera quota all’iscrizione e il saldo entro 10 giorni dall’inizio del corso.