

PROGRAMME PEDAGOGIQUE

Juridique : Tracfin + RGPD – réponses aux objections pour rentrer plus de mandats

Objectif de la formation :

- Comprendre les obligations en terme de lutte contre le blanchiment d'argent
- La RGPD : mettre en place les actions à mener
- Mettre en place un système d'évaluation et de gestion des risques
- Comprendre les différents types de clients
- Savoir répondre à une objection
- Être plus à l'aise face à une objection
- Rentrer plus de mandats
- Utiliser les outils
- Savoir utiliser le discours approprié

Public concerné et pré requis :

- Cette formation s'adresse aux négociateurs en immobilier, aux manager, aux assistantes
- Prérequis : travailler dans l'immobilier, avoir une expérience de quelques mois

Modalités techniques et pédagogiques

- La formation est réalisée à l'aide de support formateur (vidéoprojecteur, documentation, exercices...) ou sur le poste de travail
- Pour les stages en entreprise, prévoir une salle de formation : paperboard, vidéoprojecteur.

Suivi et évaluation

- Évaluation à partir d'une étude de cas concrète et interaction permanente entre les participants et le formateur.
- Questions / Réponses tout au long de la formation
- Attestation d'assiduité et de fin stage

Modalités de déroulement

Adaptation du programme en fonction du/des besoin(s) du/des stagiaire(s).

Programme :

Première partie : Comprendre les obligations TRACFIN, se mettre en conformité avec la réglementation RGPD, Rappel réglementaire.

Deuxième partie : Mieux comprendre le client - Savoir traiter les objections les plus courantes

- La lutte anti-blanchiment
 - o Qu'est-ce que la lutte anti-blanchiment ?
 - o Quelles sont les obligations
 - o Les professionnels concernés
 - o les obligations de vigilance
- La RGPD
 - o Qu'est-ce le règlement de la protection des données (RGPD)
 - o Les outils pour vous aider
 - o Gérer les risques
 - o Organiser le processus interne
- Les différents types de personnalités de clients
 - o Apprendre à s'adapter aux différents profils de clients
- Signification d'une objection
 - o Comprendre les objections
 - o Les mécanismes de l'objections
 - o La vente commence quand le client dit NON
- Recenser les objections les plus courantes
 - o L'objection du prix
 - o L'objection de l'exclusivité
- La découverte du vendeur
 - o Comprendre le vendeur pour traiter au mieux ses peurs
 - o L'entonnoir
- Le book agence
 - o exercice réponses à l'objection exclusivité
 - o L'ABC
 - o Entraînement
- Obtenir un rdv suite à la pige
 - o exercice : jeux de rôle
- Exercices
 - o Mise en situation avec jeux de rôle