



EMPATHIE

Le MATCH MAKER

ou la sélection intuitive





LE MATCH- MAKER ou la « sélection intuitive »

Une vision globale pour des actions « sur mesures »

Etude des 15 "PERSONNAGES-BASE" Du MATCH-MAKER

Contexte

Les nouvelles contraintes de temps – la perte de fidélité – l'internet et ses nouveaux moyens d'investigation - l'économie et ses turbulences, autant de facteurs qui amènent notre profession à devoir prendre en compte de nouveaux leviers comportementaux et à s'y adapter.

Moins de temps et plus d'exigences :

*Client nomade et zappeur – La fin du client "captif" – l'exigence d'une prestation "sur mesure" « Parce que je le vau**x** bien » à supprimer*

Postulat : Lorsqu'un individu se présente à nous, ses premières apparitions ont toutes les chances de nous mettre en mesure de prévoir la catégorie à laquelle il appartient, son identité sociale, ses valeurs idéologiques et ses goûts.

Le Match-Maker dévoile des personnalités et leurs « vérités intérieures » qui vous guideront efficacement dans la concrétisation de vos négociations.

Durée

3 journées (consécutives ou non)

Chaque journée étant dédiée à l'étude de 5 des 15 personnages-base

Objectif pédagogique

- Identifier – comprendre et mieux servir nos clients « NOUVELLE GÉNÉRATION »

Objectifs opérationnels

Etre capable de :

- Optimiser le temps imparti à la rencontre
- Cibler plus vite et plus juste les attentes essentielles de votre interlocuteur
- Accélérer la mise en adéquation, acquéreur/ Solution immobilière
- Valoriser votre client – Offrez-lui un accompagnement « sur mesure »
- Créer la surprise et osez le « coup de cœur »
- Fidéliser votre client

Programme

Parce que son temps est compté – son savoir est spécialisé, donc limité, le négociateur a souvent tendance à se réfugier dans une pure "technicité" et à perdre ainsi de vue le visiteur et la signification plus large de sa recherche.

L'objectif pédagogique de cette formation, devant une situation d'urgence qu'est la "découverte du client", est d'apprendre à « brûler les étapes » de la progression du questionnement explicatif et faire naître des capacités intuitives inédites.

Apprendre à rapprocher ce qu'on cherche à connaître de ce que l'on sait déjà.

LA DÉCOUVERTE DES ATTENTES IMMATÉRIELLES DU CLIENT

Sachez reconnaître les grands courants qui "influencent" ses décisions du moment.

- La maison, symbole et image de soi
- Comment identifier rapidement vos clients dans leurs attentes essentielles
- Sachez reconnaître les grands courants qui "influencent" les décisions du moment
- Une méthode qui favorisera votre fonctionnement intuitif
- Une grille pour « lire » vos intuitions et vos ressentis
- Etude des 05 premiers personnages-BASE DU MATCH MAKER
- Avec le MATCH – MAKER « Donnez du sens à vos petites annonces »

Un outil – Une méthode

- Le Match-Maker, un outil intuitif de profilage, un accélérateur de diagnostic et de mise en correspondance entre acquéreur et solutions immobilières. Un outil de conduite et d'accompagnement pour un service immobilier « personnalisé ».
- Ce jeu est un jeu d'attention et de recherche qui, avant d'être un outil de combinaisons d'idées et une aide au choix, permet d'agir selon son propre mouvement de s'éprouver soi-même.
- Ce jeu oblige le participant à rompre avec une approche routinière de la "découverte" et à lutter contre l'empressement, la précipitation et la distraction.

Pédagogie

La formation que nous proposons permet aux participants d'aborder la vente, à partir de *situations vécues et d'expériences réelles*, dans le but d'acquérir des **outils pragmatiques et utilisables immédiatement**.

Cette approche est en harmonie avec notre pédagogie qui a pour caractéristique de mettre la théorie de côté pour s'intéresser davantage au «*Comment cela fonctionne*» plutôt qu'au «*Pourquoi cela ne marche pas*».

La théorie découle de la pratique : « j'expérimente d'abord et je conceptualise après ».

Au cours de nombreux exercices pratiques (environ 70% du temps total de formation), les participants apprennent à intégrer une série de techniques, d'outils et de moyens de communication directement applicables à leur situation professionnelle.

A l'issue de la formation, nous remettons à chaque participant un dossier contenant un texte de synthèse de l'essentiel des points travaillés. Ce procédé libère de la prise de notes pour se consacrer à la pratique.

L'animation s'appuie sur la Maïeutique qui est une méthode pour faire découvrir aux stagiaires, par une grille de lecture en images et d'exercices, les vérités qu'ils portent en eux (Socrate).

Les plus values cabinet EMPATHIE

- Expertises et expériences du consultant dans le domaine spécifique de la formation
- Méthode pédagogique interactive privilégiant le **pratico-pratique** et la mise en situation
- Références nationales d'intervention sur le sujet
- Multiplicité des supports pédagogiques
- Ancrage de l'action de formation

Le consultant

Hédy MECHERY,

Ancien agent immobilier et Président des agences CENTURY 21 du Var – Cité au Top Manager Club.
Consultant et conseil en relations humaines, formateur agréé FNAIM et Maître Praticien en PNL
Enseignant diplômé en Techniques de combat rapproché.