

# Négocier les fonciers via les préférences comportementales

Un séminaire puissant, ludique, original, valorisant pour mieux communiquer avec les vendeurs, collectivités, mairies...

## Programme détaillé

### 1. Réalisation d'un questionnaire online pour préparer votre profil avec notre partenaire leader des outils adaptés au monde de l'entreprise.

- Envoi d'un questionnaire en amont de la formation en présentiel
- Création d'un rapport de 30 pages sur votre style comportemental

### 2. Identifier son propre style comportemental de développeur foncier

- Quels sont les comportements/situations/personnes avec lesquels je suis à l'aise ?
- Quels sont les comportements/situations/personnes qui rendent difficile la communication/la négociation et pénalisent une issue favorable ?

### 3. Comment déterminer les préférences de mes interlocuteurs ?

- Comment identifier les différentes personnalités dès l'entrée en relation ?
- Comment savoir en amont ce qui sera le plus important pour un vendeur de foncier :
  - Le montant
  - La sécurité
  - Le délai

### 4. Mises en situation dans le contexte de la négociation foncière

- Comment se comporter en fonction de ses interlocuteurs ?
- Comment argumenter et faire la différence avec les autres propositions ?
- Comment traiter les objections en fonction des personnalités :
  - *On nous en donne plus*
  - *Vous avez trop de conditions suspensives*
  - *On préfère attendre d'autres offres*
- *Exercices pratiques en groupe et en sous-groupes pour intégrer les mécanismes*

### 5. Personnalisation aux développeurs foncier

- Remise de vos profils individuels et explications
- Réponses aux questions et conclusion

## Les modalités de participation

- ✓ DUREE : 14 heures
- ✓ PRESENTIEL : 2 sessions de 7h
- ✓ DISTANCIEL : 4 sessions de 3h30
- ✓ DATES : nous consulter
- ✓ DELAIS : accès à la formation après proposition, 2 mois maximum
- ✓ INDICATEUR DE RESULTAT : Satisfaction client 2023 : 98%  
Taux d'abandon : 0%
- ✓ HORAIRES : 9h00-12h30 et/ou 13h30-17h

1.

Multiscore est certifié Qualiopi

## Si l'une de ces bonnes raisons vous concerne... (Objectifs de la formation)

- S'adapter aux différents comportements de ses interlocuteurs en prenant en compte les attentes découlant des préférences cérébrales.
- Développer la confiance et faire la différence avec ses concurrents y compris avec une offre en apparence moins-disante.
- Optimiser son influence pour prendre le leadership d'une relation gagnant-gagnant et augmenter ses résultats.

**... inscrivez-vous dès maintenant !**

### Tarification comprenant :

- Un test online préalable de profil DISC et Intelligence émotionnelle réalisé en amont de la formation

*(Questionnaire d'environ 15 minutes à réaliser au maximum 2 jours avant le jour de votre formation afin que nous puissions vous fournir vos profils à l'issue de celle-ci.)*

- La remise du résultat du test réalisée sur 30 pages
- La préparation de l'animation
- Les phases d'animation
- Les déplacements du consultant (si formation présentielles)
- Les aspects administratifs
- Les remises d'attestations individuelles loi Alur

### Les participants (Public visé et prérequis)

- Négociateurs confirmés qui souhaitent élargir leurs connaissances, gagner en confort et en efficacité.
- Les négociateurs débutants qui dans un environnement très concurrentiel doivent partir avec un maximum de connaissances.
- Et tous ceux désireux de mieux comprendre les attentes des différents interlocuteurs et les principes d'efficacité dans la communication.

**MULTISCORE**  
91, rue du Faubourg-Saint-Honoré  
75008 PARIS  
Tél : 01 44 71 36 07  
[info@multiscore-formation.fr](mailto:info@multiscore-formation.fr)  
[www.multiscore-formation.fr](http://www.multiscore-formation.fr)

N° Organisme : 11754870675

Référents :

Pédagogique, administratif et handicap  
[Philippe.Fauréphilippe.faure@multiscore-formation.fr](mailto:Philippe.Fauréphilippe.faure@multiscore-formation.fr)

Connection (formations distanciel)  
Gino Lazzaro  
[gino.lazzaro@multiscore-formation.fr](mailto:gino.lazzaro@multiscore-formation.fr)

## Animation

Un consultant de MULTISCORE certifié DISC.

## Moyens pédagogiques

- Test
- Scénarisation de situations
- Exposé théorique de l'animateur, exposé de cas concrets.
- Travail sur les situations rencontrées par les participants

## Document remis

Document de synthèse du questionnaire « DISC»

## Formule à Distance

La formation à distance est effectuée via le logiciel ZOOM.  
L'ouverture d'un compte gratuit permet au participant d'accéder à la formation. Les liens de connexion à la formation sont communiqués au préalable aux participants.

**A l'issue de la formation, une attestation de formation\* éligible loi Alur vous sera délivrée**

***Nos formations incluent le quota d'heures concernant la déontologie, fixé par la loi Alur\****

*\* L'obligation de formation continue instaurée par la loi ALUR, définie (décret du 18 février 2016, JO du 21/02/2016) un volume de formation obligatoire de 14 heures par an (ou 42 heures sur trois ans)*