

« Prospection et Négociation Foncière »

Programme détaillé

- 1. Faire de l'actualité du marché de l'immobilier un accélérateur de décision pour le propriétaire**
- 2. Les 3 méthodes de prospection**
- 3. Le réseau de prescripteurs et d'apporteurs d'affaires :**
 - Comment le constituer ?
 - Comment l'animer et le faire vivre dans le temps ?
- 4. Le courrier de prospection : les règles d'efficacité :**
- 5. La prospection téléphonique :**
 - Les règles d'efficacité
 - Elaboration d'un script personnalisé
 - Le traitement des objections
- 6. Présentation de la méthode de négociation foncière**
- 7. Déroulement des principales étapes**
 - Comment réussir la prise de contact et obtenir la confiance ?
 - Comment se présenter et présenter la société ?
 - Comment découvrir le projet, le ou les décideurs ?
 - Comment découvrir les raisons de vendre, les freins à la vente ?
 - Comment découvrir le prix souhaité et les marges de négociation, les contraintes et attentes financières ?
 - Quelles techniques mettre en œuvre pour réussir la découverte ?
 - Comment valoriser le projet envisagé ?
 - Comment obtenir l'accord sur le prix et modalités de paiement ?
 - Comment présenter et faire accepter les clauses contractuelles et conditions suspensives ?

- Comment traiter les objections :
 - « Nous n'avons pas besoin d'argent »
 - « Nous ne trouverons pas aussi bien »
 - « Nous allons réfléchir »
 - « Nous voulons comparer »
 - « Vos confrères proposent plus »
 - « Le prix est insuffisant »
 - « Les conditions suspensives ne nous conviennent pas »
- Comment conclure et provoquer la signature d'une promesse ?
- Comment conforter la prise de décision et préparer la renégociation des conditions liées aux délais et au prix ?

8. Synthèse, plan d'actions et évaluation de la formation

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

Multiscore est certifié Qualiopi

Objectifs de la formation

- Connaître et reconnaître les fondamentaux de la méthode de négociation foncière.
- Optimiser la prospection

Si l'une de ces bonnes raisons vous concerne...

- Développer l'efficacité commerciale des responsables fonciers.
- Améliorer la prospection.
- Négocier des fonciers au juste prix.
- Faire la différence avec la concurrence.
- Capitaliser les expériences.
- En entreprise : harmoniser les comportements et modes de présentation.

... inscrivez-vous dès maintenant !

Les participants (Public visé et prérequis)

Professionnel de l'immobilier exerçant déjà le métier sans niveau de diplôme exigé.

- Les responsables fonciers qui veulent développer leur efficacité.
- Les directeurs du développement qui veulent faire le point de leur pratique et transmettre à leurs collaborateurs.
- Toutes personnes concernées par la recherche foncière.

Moyens pédagogiques

Des exposés de l'animateur

Des mises en situation

Des échanges et travaux dirigés

Travail sur les situations rencontrées par les participants

Moyens d'évaluation

Une évaluation « à chaud » en fin de cycle de formation

Un Quizz de validation des acquis

Animation

Un consultant de MULTISCORE spécialisé dans l'activité immobilière

Document remis

Support de formation

MULTISCORE

— TGS —

MULTISCORE

91, rue du Faubourg-Saint-Honoré
75008 PARIS

Tél : 01 44 71 36 07

info@multiscore-formation.fr

www.multiscore-formation.fr

N° Organisme : 11754870675

Référents :

Pédagogique, administratif et handicap
Philippe Fauré
philippe.fauré@multiscore-formation.fr

Connection (formations distanciel)
Gino Lazzaro
gino.lazzaro@multiscore-formation.fr

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 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)*

MULTISCORE

— TGS —