

# « TRANSACTION ACQUEREURS »

## LA METHODE DE NEGOCIATION AUPRES DES ACQUEREURS

### *Programme détaillé*

#### **1- Les facteurs d'efficacité du négociateur immobilier**

- Quels sont les facteurs d'efficacité du négociateur immobilier auprès des acquéreurs dans le marché actuel ?
- Quelles sont les principales difficultés et objections rencontrées ?
- Quels sont les avantages du suivi d'une méthode ?
- Quelles sont les étapes, les techniques, les attitudes indispensables pour prendre l'ascendant sur le client, canaliser ses réactions et maîtriser ses objections ?

#### **2- Les étapes de la méthode de négociation auprès des acquéreurs**

- L'accueil ou la prise de contact :
  - ✓ comment prendre le contrôle en amont, dès le 1<sup>er</sup> contact ?
  - ✓ comment prendre le contrôle de l'entretien ?
  - ✓ comment prendre en compte les objections, telles que : « C'est juste pour avoir une information », « envoyez-moi les photos ? », « Est-ce que c'est négociable ? »
- La découverte :
  - ✓ pourquoi et comment réaliser la découverte du client à l'agence ou au domicile avant la première visite de biens ?
  - ✓ comment réaliser le diagnostic des motivations, des besoins, des démarches effectuées et du degré de maturité ?
  - ✓ quelles sont les techniques à utiliser, notamment pour faire évoluer le client dans sa demande et l'amener vers des biens en fichier ?
- La découverte financière :
  - ✓ comment déterminer les moyens des acquéreurs et optimiser le budget ?
  - ✓ pourquoi, sans approche financière préalable, le négociateur ne peut ni sélectionner l'offre, ni maîtriser la décision, ni gérer son temps, ni maîtriser les risques de rétractation ?
- La hiérarchisation des contradictions
- Comment rassurer l'acquéreur et traiter les objections :
  - ✓ « Les prix baissent »,
  - ✓ « Et si nous devions revendre à court terme ? »,
  - ✓ « Ne vaut-il mieux pas attendre »
- Comment aider l'acquéreur à gérer ses contradictions et traiter l'objection : « Je veux le meilleur emplacement, le plus de surface, le prix le moins élevé possible » ? ...
- Comment ne pas prendre pour argent comptant les desiderata des clients et optimiser son temps

Montrer aux acquéreurs qu'acheter, c'est aussi renoncer.

- Le panorama immobilier :
  - ✓ comment faire prendre conscience au client de la réalité du marché ?
  - ✓ comment aider le client à faire des choix, donc des renoncements ?
- La valorisation de l'agence et de ses services :
  - ✓ comment faire la différence avec les confrères ?
- La présentation du processus d'acquisition : comment préparer les acquéreurs à une prise de décision immédiate lorsqu'ils seront intéressés par un bien présenté par le négociateur ?
- La sélection et la préparation de la visite des biens :
  - ✓ comment sélectionner les biens à présenter ?
  - ✓ comment éviter de faire des propositions inadaptées ?
  - ✓ comment prendre en compte les objections, telles que : « Je vais y aller en éclaireur, si cela me plait, mon mari viendra visiter », « Je veux en voir le plus possible », « Prenons ma voiture, je vous déposerai en revenant » ?
  - ✓ comment diminuer le nombre de biens présentés et dans quel ordre les présenter ?
- La visite du bien :
  - ✓ comment se comporter avant, pendant et après la visite ?
  - ✓ quels sont les mots à employer et à éviter ?
  - ✓ comment valoriser les biens visités ?
  - ✓ comment répondre aux objections lors de la visite, telles que : « Le séjour est trop petit », « Il y a trop de vis-à-vis », « L'immeuble est à ravalier », « Le prix est trop élevé » ?
- L'obtention de l'offre d'achat :
  - ✓ comment repérer la bonne stratégie : différer la décision, accélérer la décision, convenir d'une revisite, proposer un autre bien... ?
  - ✓ comment traiter les objections, telles que : « je vais réfléchir », « Je vais contacter mon banquier », « La nuit porte conseil » ?
  - ✓ comment obtenir une offre d'achat transmissible et qui tienne dans le cadre du délai de rétractation ?
  - ✓ comment ne pas sacrifier la marge lors de l'ultime négociation ?
- La confortation de la décision :
  - ✓ comment éviter la renégociation pendant la période de délai de rétractation ?
  - ✓ comment gérer le délai de rétractation ?
  - ✓ comment éviter les refus de complaisance de prêt ?
- Faire des anciens clients des prescripteurs :
  - ✓ comment garder la relation avec les acquéreurs ?
  - ✓ Comment en faire des prescripteurs ?

### 3- Synthèse, plan d'action et évaluation de la formation

## Les modalités de participation

- ✓ **DUREE : 14 heures**
- ✓ **DISTANCIEL (online) :**  
4 sessions de 3h30
- ✓ **PRESENTIEL :**  
2 sessions de 7h
- ✓ **DATES : nous consulter**
- ✓ **DELAIS : accès à la formation après proposition, 2 mois maximum**
- ✓ **INDICATEUR DE RESULTAT :**  
Satisfaction client 2025 : 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 vente
- Savoir utiliser la méthode de vente

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

- Faire prendre conscience aux négociateurs des dangers provenant de l'improvisation dans les entretiens de vente et de l'efficacité provenant du suivi d'une méthode rigoureuse.
- Les entraîner dans les techniques et la méthode de négociation permettant d'obtenir plus d'offres d'achat et de compromis de vente.
- Gagner en temps et en efficacité dans la relation avec les acquéreurs.
- Raccourcir les délais de vente et générer plus d'honoraires.
- Optimiser le rapprochement entre les acquéreurs rencontrés et les biens en fichier.
- Améliorer son efficacité pour développer le chiffre d'affaires et ne pas sacrifier la marge.
- Apporter à l'entreprise et à l'équipe commerciale un langage, une méthodologie et des outils d'organisation communs à l'ensemble de l'équipe de vente, et une méthode permettant d'analyser les échecs.

## ...inscrivez-vous dès maintenant !

### Tarification comprenant :

- La préparation de l'animation
- Les phases d'animation
- Les déplacements du consultant (si formation présentielle)
- Les aspects administratifs
- Les remises d'attestations individuelles loi Alur

### Les participants (Public visé et prérequis)

Professionnel de la transaction immobilière exerçant déjà le métier sans niveau de diplôme exigé.

- Les négociateurs débutants pour qui il est important d'avoir dès le départ de bonnes bases.
- Les négociateurs confirmés qui ont besoin de gagner du temps dans la relation avec les acquéreurs et dans leur méthode de négociation.

## 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

- Les animateurs, responsables commerciaux désireux de relayer la formation à leurs négociateurs, de les animer et de les suivre à partir d'une méthodologie claire et précise.
- Les directeurs d'agence conscients qu'il faut réagir face à l'évolution de la concurrence.

## Animation

Un consultant de MULTISCORE spécialisé dans l'activité transaction immobilière

## Moyen pédagogique

Des exposés de l'animateur  
Des mises en situation  
Des échanges et travaux dirigés  
Des exercices de maîtrise des supports commerciaux et marketing de l'entreprise

## Moyen d'évaluation

Une évaluation « à chaud » en fin de cycle de formation  
Un Quizz de validation des acquis

## Document remis

Support de formation

## 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

*\* 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)*