

« TRANSACTION VENDEURS »

LA METHODE DE NEGOCIATION AUPRES DES VENDEURS

Programme détaillé

1- Quels sont les facteurs d'efficacité du négociateur ?

2- Quels sont les axes de progression pour produire plus d'honoraires ?

3- Les grandes phases de la relation vendeur :

- Comment en amont générer le niveau de confiance nécessaire pour entamer la relation dans des conditions optimales ?
- Comment réaliser une découverte exhaustive et fine qui permette d'adapter la suite de la relation ?
- Quelles sont les techniques à utiliser pour capter les informations nécessaires ?
- Profils des vendeurs, motivations, projets, contraintes, vision du marché, perception des professionnels ?
- Comment s'adapter et gérer la suite de la relation une fois cette découverte réalisée ?
- Comment se différencier des concurrents et justifier vos niveaux d'honoraires ?
- Comment et pourquoi se comporter en stratège de la commercialisation et non en estimateur précoce ?
- Comment s'extraire de la notion de prix et ne plus en faire un élément de casting du vendeur ?
- Comment se servir de la data et du reporting pour faire évoluer les vendeurs ?
- Quels sont les arguments à tenir aux vendeurs dans le contexte actuel ?
- Comment accompagner les propriétaires dans le deuil du prix « qu'ils auraient souhaité recevoir » ?

4- Synthèse, plan d'action 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

- Connaitre et reconnaître les différentes phases de la relation vendeur
- Maîtriser les fondamentaux des grandes étapes de la relation client

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

- Améliorer la rentrée et le suivi des mandats.
- Faire prendre conscience aux négociateurs des dangers provenant de l'improvisation dans la négociation auprès des vendeurs.
- Les entraîner dans les techniques et méthodes de rentrée de mandats, dans la méthode de négociation auprès du vendeur pour obtenir plus de mandats au juste prix.
- 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, une méthode permettant d'analyser les échecs, une démarche permettant de se situer et de progresser.
- Améliorer la qualité de service pour augmenter le chiffre d'affaires.

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

... inscrivez-vous dès maintenant !

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 pour négocier auprès des vendeurs.
- Les négociateurs confirmés qui ont besoin de se mobiliser pour rentrer des biens à vendre et canaliser les prétentions des vendeurs.
- 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.

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

Moyens pédagogiques

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

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 transaction immobilière

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

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)*