

« ULTIME NÉGOCIATION »

Négocier les offres et défendre les honoraires

Programme détaillé

1- Les principes pour être efficace :

- Les principes généraux :
 - ✓ Pourquoi les vendeurs et les acquéreurs tentent-ils de négocier ?
 - ✓ Quels sont les principes de négociation à respecter ?
 - ✓ Quels sont les principaux types de négociateurs ?
 - ✓ Comment maîtriser ses émotions ?
- Les techniques de la négociation :
 - ✓ Comment se donner une latitude de négociation ?
 - ✓ Quelles sont les principales techniques de négociation que le négociateur doit maîtriser ?
 - ✓ Comment résister au chantage du vendeur ou de l'acquéreur ?
 - ✓ Comment anticiper l'ultime négociation ?

2- Comment préparer et gérer l'ultime négociation auprès des vendeurs ?

- Comment préparer l'ultime négociation ?
 - ✓ Lors de l'estimation du prix.
 - ✓ Lors de la rentrée du mandat.
 - ✓ Lors des comptes rendus de visites.
 - ✓ Lors des rendez-vous de bilan.
- Comment présenter l'offre au vendeur ?
 - ✓ Comment préparer la stratégie de transmission ?
 - ✓ Qui doit présenter l'offre ?
 - ✓ A quel moment la présenter ?
 - ✓ Mode de retransmission physique ou téléphonique ?
 - ✓ Comment valoriser le dossier de l'acquéreur ?
 - ✓ Faut-il annoncer les réelles conditions de l'offre ?

Comment traiter les objections à l'égard de la prise de décision immédiate ?

3- Comment préparer et gérer l'ultime négociation auprès des acquéreurs ?

- Comment préparer l'ultime négociation ?
 - ✓ Lors du premier contact et de l'énoncé du prix.
 - ✓ Lors de la découverte des clients, des démarches qu'ils ont effectuées, lors de la prise en compte de leur financement.
 - ✓ Lors des visites.
 - ✓ Lors du retour visite.
 - ✓ Lors de la provocation d'une offre.
- Comment justifier et provoquer la décision ?
 - ✓ Lors de la réception de l'offre, comment justifier la décision immédiate auprès de l'acquéreur ?
 - ✓ Lors de la transmission d'une contre-offre, comment faire remonter le prix offert par l'acquéreur ?
- Comment provoquer la prise de décision auprès de l'acquéreur et éviter le blocage ?
- Comment gérer les objections à l'égard de la prise de décision de l'acquéreur ?
- Comment conforter la prise de décision et atténuer les risques de résiliation dans le cadre du délai de réflexion ?

4- Arguments et traitements des objections sur les honoraires

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

A l'issue de cette formation, les participants sauront traiter les objections suivantes :

- « A ce prix, nous préférons attendre »
- « Faites remonter les acquéreurs »
- « Faites un effort sur les honoraires »
- « Vos honoraires sont trop élevés »

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

- Savoir organiser l'ultime négociation auprès des acquéreurs et des vendeurs
- Savoir utiliser des méthodes face aux objections des acquéreurs et des vendeurs.
- Savoir adapter son comportement tout au long de la relation avec les acquéreurs et les vendeurs

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

- Préserver les honoraires et défendre la marge.
- Maîtriser le processus de négociation plutôt que de le subir.
- Perfectionner les négociateurs dans les techniques de négociation.
- Atténuer les risques de concurrence et accélérer la prise de décision.
- Maîtriser les émotions liées à l'aboutissement de la transaction.

... inscrivez-vous dès maintenant !

Les participants (Public visé)

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

- Les négociateurs ayant suivi les formations "Transaction vendeurs" et "Transaction acquéreurs", qui souhaitent se perfectionner.
- Les négociateurs confirmés qui souhaitent se perfectionner.
- Les managers qui souhaitent relayer la formation auprès de leurs négociateurs.

Tarification comprenant :

- 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

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

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.faure@multiscore-formation.fr

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

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)*