

NÉGOCIATION D'EXCEPTION

PRENEZ L'AVANTAGE & SIGNEZ AVEC IMPACT!

NOUVEAUTÉ
2026

TR440

1 jour
(7 h)

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **220 € HT**

SPÉCIALISATION

OBJECTIFS :

- Développer une écoute active et un questionnement puissant, véritables leviers de décision
- Anticiper chaque situation grâce à des solutions de repli maîtrisées
- Renforcer votre impact dans les moments clés : signature, négociation de prix, engagement client
- Gagner en aisance & en efficacité grâce à des entraînements concrets et intensifs

NIVEAU & PUBLIC :

Professionnels de l'immobilier
Prérequis : aucun

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 25

INTERVENANT(S) :

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME

I – ÉCOUTER VRAIMENT... POUR MIEUX COMPRENDRE ET MIEUX VENDRE

- Décrypter les motivations profondes de vos clients
- Identifier leur cadre de référence (valeurs, perceptions, freins)
- Lever les biais et filtres qui freinent la communication
- **Atelier pratique** : tester et développer son niveau d'écoute

II – ANTICIPER POUR NE PLUS SUBIR ... MAÎTRISER LES ISSUES DE LA NÉGOCIATION

- Prévoir plusieurs scénarios de sortie dès le départ
- Construire des solutions de repli efficaces
- Impliquer le client dans la construction de l'accord
- **Atelier pratique** : préparer "les différentes fins du film"

III – CRÉER UNE PROPOSITION DE VALEUR IRRÉSISTIBLE (U.P.V)

- Mettre en avant le bon argument, au bon moment
- Construire une offre parfaitement alignée avec les attentes client
- Maîtriser les accroches & les formulations impactantes
- Prendre le lead dans l'échange
- **Atelier pratique** : bâtir votre propre U.P.V

IV – MAÎTRISER LE MOMENT DÉCISIF... ENGAGER ET CONCLURE AVEC EFFICACITÉ

- Transformer des situations complexes en opportunités
- Négocier sans brader : prix, mandat, conditions
- Détecter les signaux d'achat
- Oser conclure avec justesse et assurance « *signer... avant que la concurrence ne le fasse !* »

SYNTHÈSE & CONCLUSION

- Validation des acquis & Quiz de fin de formation