



OBJECTIF(S)

- Faire accepter le prix du marché, ne plus perdre son temps avec des biens invendables et accélérer les taux de transformation

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Commerciaux et responsables commerciaux

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Comment instaurer un suivi irréprochable, établir une relation de proximité et de confiance avec le vendeur pour lui faire accepter la réalité du marché. Objectif : baisse de prix et partenariat exclusif.

I - ANTICIPER LA RENÉGOCIATION

- Comment apparaître comme LA référence immobilière à la rentrée du mandat
- La vision d'avenir
- Déterminer le point de rupture du vendeur
- Comment faire accepter une négociation prix rapide
- Comment faire accepter une offre par anticipation

II - LA BOÎTE À OUTILS

- L'observatoire du marché
- L'argus des ventes
- La revue de presse
- L'outil de traçabilité
- Le Monopoly
- Castorus

III - INVERSER LE RAPPORT DE FORCE : TRANSFORMER LE VENDEUR EN DEMANDEUR

- Le suivi hebdomadaire. Que dire s'il n'y a pas de visite
- Le compte rendu après visite
- Le bilan de commercialisation à 1 mois, à 3 mois, à 6 mois
- Les erreurs à ne surtout pas commettre.
Ce qu'il ne faut surtout pas dire

IV - L'ENTRETIEN DE RENÉGOCIATION

- Les étapes à respecter
- Comment apparaître comme un allié et pas comme un ennemi
- Comment se servir du futur projet pour faire accepter le bon prix
- Utiliser la motivation pour faire accepter la réalité du marché

V - TRANSFORMER LE MANDAT SIMPLE EN MANDAT EXCLUSIF

- Rendre le produit désirable par le concept de nouveauté
- Pourquoi la fermeté sur le prix est rassurante et optimise la réussite
- Pourquoi l'exclusivité accélère la vente
- L'exclusivité en chiffres