

LE GUIDE DES MEILLEURS NÉGOCIATEURS

Les 8 clés à connaître

NOUVEAUTÉ
2026

TR445

1 jour
(7 h)

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

Tarif : **220 € HT**

SPÉCIALISATION

OBJECTIFS :

- Améliorer sa relation clientèle
- Optimiser son temps de travail
- Augmenter son taux de transformation prospect/client

NIVEAU & PUBLIC :

Négociateurs transaction
Prérequis : aucun

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 25

INTERVENANT(S) :

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques et transaction immobilière

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Questionnaire / présentation / tour de table / règles de la formation

I – SUIVRE UN PROCESSUS DE TRAITEMENT

de ses acquéreurs et vendeurs et le respecter

II – LE CLIENT EST UN AMI :

- Reconnaître les motivations de son interlocuteur, identifier le vrai projet derrière la demande, le profil DISC et SONCASE de son interlocuteur

III – SE VENDRE SOI :

- S'adapter à son client et à ses besoins, incarner une posture de conseil

IV – LE PROFESSIONNEL, C'EST VOUS :

- Prendre le lead du rendez-vous.
- Savoir se présenter et diriger naturellement le rendez-vous

V – LA DÉCOUVERTE :

- Un outil puissant. Transformer la découverte en levier de closing (CQCOQP)

VI – FAIRE ACHETER PLUTÔT QUE VENDRE

- Inverser la logique commerciale.
- La psychologie de la décision, appliquer la méthode CAP

VII – SON TEMPS EST PRÉCIEUX :

- Savoir le gérer (identifier ses Mange-temps, règle des 80/20, reconnaître ses actions à forte valeur ajoutée)

VIII – ROUTINES OPÉRATIONNELLES QUOTIDIENNES

- Créer une régularité, mettre en place des rituels

CLÔTURE DE LA FORMATION

- Questionnaires