

# DEVENEZ INCONTOURNABLE, PAS NEGOCIABLE

NE BRADEZ PLUS VOTRE TRAVAIL : IMPOSEZ VOTRE VALEUR ET TRANSFORMEZ CHAQUE CLIENT EN OPPORTUNITÉ !

## TR431

1 jour  
(7h)

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

Tarif : **220 € HT**

**SPÉCIALISATION**

### OBJECTIFS :

- Reprendre le contrôle face à la concurrence Low Cost,
- Assumer pleinement vos honoraires,
- Maîtriser les techniques de vente puissantes - notamment la vente inversée.

### NIVEAU & PUBLIC :

Tous 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 – COMPRENDRE & DÉSAMORCER LA CONCURRENCE LOW COST

- Décrypter les mécanismes du LOW COST (et ses limites)
- Identifier vos leviers de différenciation
- Transformer l'objection prix en discussion sur la valeur
- Repositionner votre offre sans vous aligner vers le bas

### II – PROTÉGER & VALORISER SES HONORAIRES

- Assumer & défendre ses tarifs avec assurance
- Construire un argumentaire solide & différenciant
- Mettre en scène la valeur perçue de votre accompagnement
- Savoir dire non... sans perdre le client

### III – L'ART DE SAVOIR SE VENDRE (SANS SE "VENDRE")

- Développer une posture professionnelle forte et crédible
- Créer un discours impactant et authentique
- Inspirer confiance dès les premières minutes
- Transformer votre différence en véritable force commerciale

### IV – MAÎTRISER LA PUISSANCE DE LA VENTE INVERSÉE

- Comprendre les principes clés de la vente inversée
- Poser les bonnes questions pour faire réfléchir le client
- Amener le client à se convaincre lui-même
- Fluidifier la prise de décision sans pression

### V – ATELIERS PRATIQUES & MISES EN SITUATION

- Jeux de rôle inspirés de situations Terrain
- Traitement des objections en temps réel
- Entraînement intensif à la vente inversée

### VI – SYNTHÈSE & CONCLUSION

#### Les bénéfices pour les participants

- Plus de confiance dans la défense de vos honoraires
- Moins de négociation subie
- Des clients mieux qualifiés & plus engagés grâce à une posture commerciale plus sereine