

LE RETOUR DES NÉGOCIATEURS SAVOIR NÉGOCIER POUR RÉUSSIR EN MARCHÉ TENDU

TRO10

1 jour
(7h)

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

Tarif : **220 € HT**

SPÉCIALISATION

OBJECTIFS :

- Comprendre les changements des clients dans un marché qui se tend : analyser les nouveaux comportements des clients, comprendre les nouveaux besoins des vendeurs, comprendre les nouveaux comportements des acquéreurs, adapter ses méthodes de prospection
- Reprendre les fondamentaux du métier de négociateur pour : savoir prendre le contrôle dans la négociation avec les vendeurs, savoir identifier les motivations d'un vendeur, savoir présenter ses services à un vendeur, savoir rentrer un mandat exclusif, savoir suivre et « bonifier » un mandat, savoir prendre le contrôle lors du 1^{er} appel des acquéreurs, savoir différencier les besoins des envies, savoir identifier un acquéreur motivé,

savoir maîtriser la sélection des biens, savoir effectuer une visite, savoir conclure une visite

NIVEAU & PUBLIC :

Négociateurs, Managers
Prérequis : aucun

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

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME

INTRODUCTION

Tour de table des participants et des attentes de la journée. Les règles de l'organisation efficace du négociateur, mieux gérer son temps pour améliorer ses performances - Analyse des conséquences de la crise sanitaire vis-à-vis des clients

I - LA PROSPECTION EN MARCHÉ TENDU

- Rappel des nouvelles obligations en matière de prospection
- La prospection physique, règles et méthodes
- La prospection pige, comment s'organiser
- La prospection digitale

II - LES FONDAMENTAUX AVEC LE CLIENT VENDEUR EN MARCHÉ TENDU

- Les différents types de contacts avec les vendeurs :
 - Contacts statiques
 - Contacts relationnels
 - Contacts dynamiques
- Le premier rendez-vous avec le vendeur
 - La prise de contrôle du rendez-vous
 - La découverte des motivations du vendeur et sa « couleur »
 - La présentation des services de l'agence au vendeur
 - Comment présenter un prix de mise en vente
 - Intégrer la visio conférence pour les contacts éloignés
- La présentation du mandat de vente et les argumentaires au mandat exclusif
- Le traitement des objections au mandat exclusif, la recherche de la solution « gagnant-gagnant » pour le vendeur
- Le suivi du mandat de vente
- La renégociation du prix de vente
- La présentation de l'offre d'achat et son acceptation

III - LES FONDAMENTAUX AVEC LE CLIENT ACQUÉREUR EN MARCHÉ TENDU

- Comment augmenter son nombre de contacts acquéreurs et les sélectionner dès le 1^{er} contact
- La prise de contrôle lors du 1^{er} contact téléphonique :
 - Les comportements nécessaires
 - Transformer un contact téléphonique en rendez-vous acquéreur
 - Intégrer la visio conférence pour les clients éloignés
- La prise de contrôle lors du 1^{er} rendez-vous à l'agence :
 - La charte des services à l'acquéreur
 - La mise en place et l'utilisation efficace du book des biens vendus
- La sélection des biens à visiter :
 - Comment choisir pour le client
 - Pourquoi pratiquer la technique de l'U.S.P.
- Accompagner l'acquéreur tout au long de sa recherche
 - L'évolution de la demande
 - Du rêve à la réalité
 - Obtenir une proposition d'achat acceptable pour le vendeur
 - Le traitement des objections de l'acquéreur
- Les techniques de visites
 - Comment se comporter en visite
 - Comment conclure une visite
- L'obtention de la décision de l'acquéreur
 - Comment avoir une décision immédiate
 - Comment maintenir une décision favorable

CONCLUSION DE LA FORMATION