



## OBJECTIF(S)

- Permettre au négociateur de rester maître de la situation, ne pas céder au chantage prix et justifier la valeur de son produit, de son travail

## NIVEAU & PUBLIC

### SPÉCIALISATION

Responsables d'agence et négociateurs

**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

- Dès que l'on parle d'argent, le client croit détenir le pouvoir
- Comment se mettre à l'abri d'un chantage

### I - LA NOTION PSYCHOLOGIQUE DU CLIENT

- Les éléments constitutifs du prix
- Le prix pour le négociateur
- Le prix pour le vendeur
- Le prix pour l'acheteur
- Le processus d'achat de l'acquéreur

### II - COMMENT CONVAINCRE L'ACQUÉREUR ?

- Grâce à une démarche structurée d'anticipation
- Explication du contexte économique marché, comment les prix se fixent

### III - COMMENT CONVAINCRE LE VENDEUR ?

- L'observatoire marche
- L'argus des ventes

### IV - LA JUSTIFICATION DU PRIX

- La notion contrepartie
- La notion d'équivalence
- La notion du juste prix

### V - LES CONDITIONS POUR CONCLURE

- Les cinq conditions pour conclure en faisant accepter le prix du bien ou les honoraires

### VI - LES OBJECTIONS SUR LE PRIX

- « La maison nous plaît, mais c'est trop cher »
- « c'est trop cher par rapport à la concurrence »
- « Je veux réfléchir », vos honoraires sont trop élevés
- « J'hésite entre la vôtre à...K€ et une autre identique à ...K€ »
- « je veux faire une offre », etc.

### VII - EN AVOIR PLUS QUE CE POUR QUOI ON PAYE

- La stratégie des petits plus « service » qui font passer le prix
- Les mots qui tuent la vente
- La visite testée
- Le dossier de mise en valeur du bien
- Les photos professionnelles
- Le drone
- La présentation vidéo
- Le CV digital
- Le film d'entreprise/service



Programme accessible  
aux personnes  
en situation de handicap