



COMMENT DEVENIR UN NÉGOCIATEUR PERFORMANT

I - DURÉE : Trois journées de 8 heures chacune, soit 24 heures de formation, de 9 h 00 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 18 h 00

II - DATES ET LIEU : 13, 14 et 15 février 2012 à Paris

III - MOYENS PÉDAGOGIQUES : Les participants seront amenés à travailler en sous-groupe, à participer à des jeux de rôles avec apports théoriques et pratiques de l'animateur.
Différents supports et outils leur seront remis durant le stage.

IV - OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Techniques et méthodes pour une prospection efficace afin de rentrer de bons mandats,
- Maîtriser les techniques de négociation et de conclusion auprès des acquéreurs et vendeurs.

V - DÉROULEMENT DE LA FORMATION

1^{er} JOUR

1. Les méthodes d'une prospection efficace et dynamique

- 1.1 Les mailings, rédaction et ciblage pour de bonnes retombées
- 1.2 La prospection téléphonique,
- 1.3 La pige, l'organiser efficacement et gérer « agence s'abstenir »
- 1.4 Le porte à porte, ou comment « se faire ouvrir les portes »
- 1.5 Les panneaux et la vitrine
- 1.6 Le relationnel, sa mise en place

2. L'organisation de la prospection

- 2.1 Déterminer sa zone de prospection
- 2.2 La gestion de son temps de prospection
- 2.3 Les fiches de suivi
- 2.4 Les bons ratios

3. Argumentaire et organisation pour une efficacité optimale

- 3.1 Le traitement des objections, acquérir des réparties « déclics »
- 3.2 Mise en place dans l'agenda d'une semaine type de prospection

Cette journée interactive permettra une approche très concrète des pratiques du terrain au travers de nombreux jeux de rôle. Chaque participant pourra développer ses argumentaires.



2^{ème} et 3^{ème} JOUR : Les techniques de vente appliquées à l'immobilier

1. La négociation du mandat de vente aux meilleures conditions

- 1.1 L'accueil et la découverte du vendeur
 - 1.1.1 La préparation du RDV : les questions à poser et les documents commerciaux à préparer
 - 1.1.2 L'accueil et la présentation de l'agence
 - 1.1.3 La découverte du client : ses attentes, ses motivations
 - 1.1.4 La découverte du bien et des éléments d'évaluation
- 1.2 L'évaluation et la négociation
 - 1.2.1 Présentation des méthodes d'évaluation
 - 1.2.2 Le marché actuel : forces et faiblesses
 - 1.2.3 L'annonce du prix
 - 1.2.4 Le traitement des objections sur le prix, le service et l'exclusivité
- 1.3 La conclusion et la mise en place des actions
 - 1.3.1 Conclure un accord gagnant – gagnant
 - 1.3.2 La mise en place des premières actions
 - 1.3.4 Le suivi du client et la renégociation des conditions de vente

2. Du premier rendez-vous acquéreur au retour de visites

- 2.1 L'accueil téléphonique et physique des clients
- 2.2 La découverte de leurs besoins et motivations : qualification des clients
- 2.4 L'approche financière : déterminer leurs réelles possibilités financières
- 2.3 L'argumentation sur les produits, le marché, les services, le processus d'achat.
- 2.5 L'organisation de visites
- 2.6 La réalisation des visites de biens
- 2.7 La conclusion à l'agence

3. La négociation finale Acquéreurs – Vendeurs

- 3.1 Les signes de motivation de l'acquéreur et du vendeur
- 3.2 La négociation du prix et des conditions avec l'acquéreur
- 3.3 La finalisation de la négociation avec les différentes techniques de conclusion
- 3.4 La signature du compromis de vente et le suivi du dossier jusqu'à l'acte authentique

De nombreux exemples viennent étayer la formation. Les techniques de vente transmises durant les 2 jours sont directement mises en place par les participants lors de jeux de rôle.

Formateurs :

Madame Mitsou DARMOUNI – Elle a créé et développé un cabinet de transaction et gestion immobilière. Aujourd'hui, elle dirige et enseigne à l'ICH les techniques de négociations immobilières. 20 ans d'expérience réussie sur le terrain et en management donnent aux formations qu'elle anime des réponses pragmatiques et toujours réactualisées par rapport à l'évolution du marché immobilier.

Monsieur Dominique LAVIGNAC - Consultant, formateur spécialisé dans le management et la mise en place de réseaux immobiliers.

VI - COÛT DE FORMATION :

- 759,46 € TTC (sociétaire SOCAF)
- 914,94 € TTC (non sociétaire)

