

« RENEGOCIER LES FONCIERS »

Un facteur d'efficacité indispensable dans le contexte actuel

Programme détaillé

1- Comment anticiper la renégociation ?

- Comment lors de la négociation initiale se préparer à la renégociation éventuelle ?
- A quelles étapes de la méthode anticiper la renégociation du prix, du délai et des modalités ?
- Quelles sont les objections à anticiper ?
- Quelles sont les techniques et formulations les mieux adaptées ?

2- Comment se préparer mentalement et matériellement à la renégociation ?

- Comment après s'être engagé sur une promesse, renégocier le prix et les modalités sans se sentir déjugé ?
- Comment garder son intégrité et la même détermination que lors de la négociation initiale ?
- Quels sont les outils utilisables pour faire prendre conscience au propriétaire du nouvel environnement immobilier ?

3- Comment justifier le rendez-vous de renégociation ?

- Comment prendre le rendez-vous : quelles justifications invoquer lors de la prise de rendez-vous par téléphone ?
- Quel est le lieu, quel est l'horaire et quels sont les intervenants les mieux adaptés lors du rendez-vous de renégociation ?

4- Comment réaliser le rendez-vous de renégociation ?

- Pourquoi faut-il commencer par la conclusion et donner les justifications après ?
- Quelles justifications apporter pour ne pas se sentir déjugé ?
- - Quels sont les faits qui rendent incontournables l'ajustement du prix du foncier ?

5- Comment accueillir et traiter les réactions du (des) propriétaire(s) ?

- Comment dans le cas d'une réaction de colère ne pas se sentir agressé ?
- Comment gérer son stress et maîtriser ses émotions face à une réaction violente ?
- Comment ne pas entrer dans un conflit y compris quand on se fait traiter de menteur et voleur ?

6- Comment accueillir et traiter les objections telles que ? :

- « Vous m'aviez assuré que c'était le juste prix »
- « Vous m'aviez assuré que votre société respecterait ses engagements »
- « Vous auriez pu le prévoir ! »
- « C'est à vous de baisser votre marge. »
- « Si c'est ça je ne donne pas suite / on ne vend plus ! »
- « Nous allons traiter avec vos concurrents ! »
- « J'en fais une question de principe de ne pas baisser mon prix ! »

7- Comment conclure le rendez-vous de renégociation ?

- En cas d'accord : quels engagements formaliser ?
- En cas d'absence de décision immédiate : quelle échéance se fixer ?
- En cas de refus (soi-disant) définitif : comment ne pas fermer la porte et rester en contact ?

8- débriefing et évaluation de la formation

Les modalités de participation

- ✓ DUREE : 14 heures
- ✓ PRESENTIEL :
2 session de 7h
- ✓ DISTENCIEL :
4 session de 3h30
- ✓ DATES : nous consulter
- ✓ DELAIS : accès à la formation après proposition, 2 mois maximum
- ✓ INDICATEUR DE RESULTAT :
Satisfaction client 2023 : 98%
Taux d'abandon : 0%
- ✓ HORAIRES :
9h00-12h30 ou 13h30-17h

Multiscore TGS est inscrit dans le catalogue de référencement des organismes financeurs de la formation (Le Datadock) et certifié Qualiopi

Si l'une de ces bonnes raisons vous concerne... (Objectifs de la formation)

- Acquérir et développer de nouvelles compétences liées aux nécessités des marchés de l'immobilier.
- Se perfectionner dans la gestion de situations délicates liées à la renégociation.
- Ne pas appréhender psychologiquement la renégociation des conditions initiales.

... inscrivez-vous dès maintenant !

Tarification comprenant :

- La préparation de l'animation
- Les phases d'animation
- Les déplacements du consultant (si formation présentielle)
- Les aspects administratifs
- Les remises d'attestations individuelles loi Alur

Les participants (Public visé et prérequis)

- Les responsables de développement qui doivent donner l'exemple.
- Les négociateurs fonciers rompus aux méthodes et techniques de la prospection et négociation foncière ayant ou pas suivi la formation « Prospection et Négociation Foncière »
- Toutes les personnes confrontées à la renégociation des fonciers.

Animation

Un consultant de MULTISCORE spécialisé dans l'animation des méthodes de vente Multiscore

Moyens pédagogiques

- Test
- Scénarisation de situations
- Exposé théorique de l'animateur, exposé de cas concrets.
- Travail sur les situations rencontrées par les participants

Document remis

Support de formation

MULTISCORE TGS
118, avenue du général Michel Bizot
75012 PARIS
Tél : 01 53 46 96 21
e-mail : info@multiscoretgs.fr
www.multiscore
N° Organisme : 11754870675

Référents :

Pédagogique
Philippe Fauré
philippe.faure@multiscoretgs.fr

Administratif et handicap :
Philippe Fauré
info@multiscoretgs.fr

Formule à Distance

La formation à distance est effectuée via le logiciel ZOOM.
L'ouverture d'un compte gratuit permet au participant d'accéder à la formation. Les liens de connexion à la formation sont communiqués au préalable aux participants.

**A l'issue de la formation, une attestation
de formation* éligible loi Alur vous sera délivrée**

**Nos formations incluent le quota d'heures concernant la
déontologie, fixé par la loi Alur***

* L'obligation de formation continue instaurée par la loi ALUR, définie (décret du 18 février 2016, JO du 21/02/2016) un volume de formation obligatoire de 14 heures par an (ou 42 heures sur trois ans)