« 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 maitriser 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 financeursde 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

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, administratif et handicap
Philippe Fauré
philippe.faure@multiscoretgs.fr

Connection (formations distanciel)
Gino Lazzaro
gino.lazzaro@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)