

# « TRANSACTION 2024 »

## Lutter contre l'abandon des « fondamentaux » Tenir le « vrai rôle » d'intermédiaire : NEGOCIER

### *La situation que vous vivez :*

Nombre de managers et de commerciaux en transaction :

- sont en perte de confiance en soi
- n'ont connu qu'un marché unique : la grande crise est finie depuis 98...
- se sont exonérés des bonnes pratiques : méthodes et techniques de vente
- sont dans un état de « mind set » incompatible avec le succès

**Et surtout nombreux sont les professionnels qui n'ont connu qu'un marché porteur qui pouvait leur laisser croire...** Comme en témoigne le nombre de créations de ces dernières années.

**Aujourd'hui il faut refaire le métier de négociateur qui consiste à négocier des accords, cerner, influencer, convaincre, et conclure.**

### *Programme détaillé*

#### 1- Tour de table de prise en compte des spécificités et difficultés

#### 2- Quels sont les points qui sont stratégiques et différenciants pour réussir en transaction en 2024 ?

#### 3- L'accompagnement des vendeurs :

- **L'importance d'une découverte fine et exhaustive.** Influencer les vendeurs ne repose que sur 2 éléments : les motivations de la vente et les informations ou croyance sur la valeur du logement. Comment identifier ces éléments pour les utiliser efficacement ensuite ?
- **Comment concentrer son activité et son énergie sur les prospects « qui le méritent », ne pas se disperser**
- **Les argumentaires les plus percutants pour justifier et défendre ses honoraires, faire la différence avec les concurrents**
- **Les nouveaux argumentaires concernant la stratégie de prix**
  - Plus que jamais l'importance de la composante temps
  - Faire prendre en compte les éléments factuels aux vendeurs tout en conservant une relation qualitative et positive avec eux
  - Se servir de la situation « concurrentielle » dans laquelle se trouvent les vendeurs
- **Faire évoluer les propriétaires et les conditions de commercialisation et non les suivre**
  - Comment faire les propriétaires résister au « chant des sirènes » lorsque les délais se rallongent ?
  - Quels sont les actions les plus efficaces pour faire évoluer les vendeurs ?

**MULTISCORE**

TGS

- Comment convaincre les vendeurs de façon proactive de se rapprocher du prix du marché et non pas baisser...
  - « Nous ne sommes pas pressés »
  - « A ce prix-là ça ne nous intéresse pas »
  - « On ne récupère pas ce que nous avons investi »

#### **4- L'accompagnement des acquéreurs**

- Considérer les acquéreurs après une période « de maltraitance commerciale »
- Intégrer que l'essentiel de la performance dans la relation vendeur se joue au début de la relation
- Développer une véritable approche en mode de vie en non en caractéristique produit
- Quels sont les arguments à développer pour répondre à leurs questions, objections et anxiété ?
  - « nous ne sommes pas pressés les prix vont baisser »
  - « Aujourd'hui tout se négocie »
  - « Nous allons consulter notre banque »...

Comment conforter les acquéreurs dans la période actuelle ?

#### **5- Synthèse, plan d'action et évaluation de la formation**

## Les modalités de participation

- ✓ DUREE : 7 heures
- ✓ DISTANCIEL (online) :  
2 sessions de 3h30
- ✓ PRESENTIEL :  
1 sessions de 7h
- ✓ 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 :  
9h00-12h30-13h30-17h00

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

## Objectifs de la formation

- Connaître et reconnaître les fondamentaux de la méthode de vente
- Savoir utiliser la méthode de vente dans la période actuelle

## Si l'une de ces bonnes raisons vous concerne...

- S'adapter à la période actuelle
- Accompagner les vendeurs dans le deuil du prix qu'ils auraient souhaité avoir
- Faire/ refaire le métier et lui donner du sens
- Prendre des parts de marché
- Accompagner réellement les acquéreurs
- Améliorer son efficacité pour développer le chiffre d'affaires
- Apporter à l'entreprise et à l'équipe commerciale un langage, une méthodologie et des outils d'organisation communs à l'ensemble de l'équipe de vente

## ... inscrivez-vous dès maintenant !

### Les participants (Public visé et prérequis)

Professionnel de la transaction immobilière exerçant déjà le métier sans niveau de diplôme exigé.

- Les négociateurs débutants pour qui il est important d'avoir dès le départ de bonnes bases pour négocier auprès des clients..
- Les négociateurs confirmés qui ont besoin de se mobiliser pour rentrer des biens à vendre et canaliser les prétentions des vendeurs et des acquéreurs.
- Les animateurs, responsables commerciaux désireux de relayer la formation à leurs négociateurs, de les animer et de les suivre à partir d'une méthodologie claire et précise.
- Les directeurs d'agence conscients qu'il faut réagir face à l'évolution du marché

### Moyen pédagogique

Des exposés de l'animateur  
Des échanges et travaux dirigés

### Moyen d'évaluation

Une évaluation « à chaud » en fin de cycle de formation  
Un Quizz de validation des acquis

### Animation

Un consultant de MULTISCORE spécialisé dans l'activité transaction immobilière

## MULTISCORE TGS

118, avenue du général Michel Bizot  
75012 PARIS

Tél : 01 53 46 96 21

e-mail : [info@multiscoretgs.fr](mailto:info@multiscoretgs.fr)

[www.multiscore](http://www.multiscore)

 : Multiscore Paris

N° Organisme : 11754870675

### Référents :

Pédagogique, administratif et handicap  
Philippe Fauré  
[philippe.fauré@multiscoretgs.fr](mailto:philippe.fauré@multiscoretgs.fr)

Connection (formations distanciel)  
Gino Lazzaro  
[gino.lazzaro@multiscoretgs.fr](mailto:gino.lazzaro@multiscoretgs.fr)

## Document remis

Le support de présentation utilisé

## 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

*\* 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)*