

# « TRANSACTION VENDEURS »

## LA METHODE DE NEGOCIATION AUPRES DES VENDEURS

### *Programme détaillé*

#### **1- Quels sont les facteurs d'efficacité du négociateur ?**

#### **2- Quels sont les axes de progression pour produire plus d'honoraires ?**

#### **3- Les grandes phases de la relation vendeur :**

- Comment en amont générer le niveau de confiance nécessaire pour entamer la relation dans des conditions optimales ?
- Comment réaliser une découverte exhaustive et fine qui permette d'adapter la suite de la relation ?
- Quelles sont les techniques à utiliser pour capter les informations nécessaires ?
- Profils des vendeurs, motivations, projets, contraintes, vision du marché, perception des professionnels ?
- Comment s'adapter et gérer la suite de la relation une fois cette découverte réalisée ?
- Comment se différencier des concurrents et justifier vos niveaux d'honoraires ?
- Comment et pourquoi se comporter en stratège de la commercialisation et non en estimateur précoce ?
- Comment s'extraire de la notion de prix et ne plus en faire un élément de casting du vendeur ?
- Comment se servir de la data et du reporting pour faire évoluer les vendeurs ?
- Quels sont les arguments à tenir aux vendeurs dans le contexte actuel ?
- Comment accompagner les propriétaires dans le deuil du prix « qu'ils auraient souhaité recevoir » ?

#### **4- Synthèse, plan d'action 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

## Objectifs de la formation

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

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

- Améliorer la rentrée et le suivi des mandats.
- Faire prendre conscience aux négociateurs des dangers provenant de l'improvisation dans la négociation auprès des vendeurs.
- Les entraîner dans les techniques et méthodes de rentrée de mandats, dans la méthode de négociation auprès du vendeur pour obtenir plus de mandats au juste prix.
- 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, une méthode permettant d'analyser les échecs, une démarche permettant de se situer et de progresser.
- Améliorer la qualité de service pour augmenter le chiffre d'affaires.

## 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

## ... 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 vendeurs.
- Les négociateurs confirmés qui ont besoin de se mobiliser pour rentrer des biens à vendre et canaliser les prétentions des vendeurs.
- 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 de la concurrence.

## 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

Philippe Fauré

[philippe.fauré@multiscoretgs.fr](mailto:philippe.fauré@multiscoretgs.fr)

Administratif et handicap :

Philippe Fauré

[info@multiscoretgs.fr](mailto:info@multiscoretgs.fr)

## Moyen pédagogique

Des exposés de l'animateur

Des mises en situation

Des échanges et travaux dirigés

Des exercices de maîtrise des supports commerciaux et marketing de l'entreprise

## 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

## Document remis

Support de formation

## 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)*