

« 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

www.multiscore

 : Multiscore Paris

N° Organisme : 11754870675

Référents :

Pédagogique
Philippe Fauré
philippe.fauré@multiscoretgs.fr

Administratif et handicap :
Carole Garcia
info@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)*