« TRANSACTION ACQUEREURS »

LA METHODE DE NEGOCIATION AUPRES DES ACQUEREURS

Programme détaillé

1- Les facteurs d'efficacité du négociateur immobilier

- Quels sont les facteurs d'efficacité du négociateur immobilier auprès des acquéreurs dans le marché actuel ?
- Quelles sont les principales difficultés et objections rencontrées ?
- Quels sont les avantages du suivi d'une méthode ?
- Quelles sont les étapes, les techniques, les attitudes indispensables pour prendre l'ascendant sur le client, canaliser ses réactions et maîtriser ses objections ?

2- Les étapes de la méthode de négociation auprès des acquéreurs

- L'accueil ou la prise de contact :
  - ✔ comment prendre le contrôle en amont, dès le 1er contact ?
  - ✔ comment prendre le contrôle de l'entretien ?
  - ✔ comment prendre en compte les objections, telles que : « C'est juste pour avoir une information », « envoyez moi les photos ? », « Est-ce que c'est négociable ? »
- La découverte :
  - ✔ pourquoi et comment réaliser la découverte du client à l'agence ou au domicile avant la première visite de biens ?
  - ✔ comment réaliser le diagnostic des motivations, des besoins, des démarches effectuées et du degré de maturité ?
  - ✔ quelles sont les techniques à utiliser, notamment pour faire évoluer le client dans sa demande et l'amener vers des biens en fichier ?
- La découverte financière :
  - ✔ comment déterminer les moyens des acquéreurs et optimiser le budget ?
  - ✔ pourquoi, sans approche financière préalable, le négociateur ne peut ni sélectionner l'offre, ni maîtriser la décision, ni gérer son temps, ni maîtriser les risques de rétractation ?
- La hiérarchisation des contradictions
- Comment rassurer l'acquéreur et traiter les objections :
  - ✔ « Les prix baissent »,
  - ✔ « Et si nous devions revendre à court terme ?»,
  - ✔ « Ne vaut-il mieux pas attendre»
- Comment aider l'acquéreur à gérer ses contradictions et traiter l'objection : « Je veux le meilleur emplacement, le plus de surface, le prix le moins élevé possible » ?...
- Comment ne pas prendre pour argent comptant les desiderata des clients et optimiser son temps

Montrer aux acquéreurs qu'acheter, c'est aussi renoncer.

MULTISCORE

TGS

- Le panorama immobilier :
  - ✔ comment faire prendre conscience au client de la réalité du marché ?
  - ✔ comment aider le client à faire des choix, donc des renoncements ?
- La valorisation de l'agence et de ses services :
  - ✔ comment faire la différence avec les confrères ?
- La présentation du processus d'acquisition : comment préparer les acquéreurs à une prise de décision immédiate lorsqu'ils seront intéressés par un bien présenté par le négociateur ?
- La sélection et la préparation de la visite des biens :
  - ✔ comment sélectionner les biens à présenter ?
  - ✔ comment éviter de faire des propositions inadaptées ?
  - ✔ comment prendre en compte les objections, telles que : « Je vais y aller en éclaireur, si cela me plait, mon mari viendra visiter », « Je veux en voir le plus possible », « Prenons ma voiture, je vous déposerai en revenant » ?
  - ✔ comment diminuer le nombre de biens présentés et dans quel ordre les présenter ?
- La visite du bien :
  - ✔ comment se comporter avant, pendant et après la visite ?
  - ✔ quels sont les mots à employer et à éviter ?
  - ✔ comment valoriser les biens visités ?
  - ✔ comment répondre aux objections lors de la visite, telles que: « Le séjour est trop petit », « Il y a trop de vis-à-vis », « L'immeuble est à ravaler », « Le prix est trop élevé » ?
- L'obtention de l'offre d'achat :
  - ✔ comment repérer la bonne stratégie : différer la décision, accélérer la décision, convenir d'une revisite, proposer un autre bien… ?
  - ✔ comment traiter les objections, telles que : « je vais réfléchir », « Je vais contacter mon banquier », « La nuit porte conseil » ?
  - ✔ comment obtenir une offre d'achat transmissible et qui tienne dans le cadre du délai de rétractation ?
  - ✔ comment ne pas sacrifier la marge lors de l'ultime négociation ?
- La confortation de la décision :
  - ✔ comment éviter la renégociation pendant la période de délai de rétractation ?
  - ✔ comment gérer le délai de rétractation ?
  - ✔ comment éviter les refus de complaisance de prêt ?
- Faire des anciens clients des prescripteurs :
  - ✔ comment garder la relation avec les acquéreurs ?
  - ✔ Comment en faire des prescripteurs ?

3- 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**

Qualiopi processus certifié

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
- actions de formation

DATADOCKÉ

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)

- Faire prendre conscience aux négociateurs des dangers provenant de l'improvisation dans les entretiens de vente et de l'efficacité provenant du suivi d'une méthode rigoureuse.
- Les entraîner dans les techniques et la méthode de négociation permettant d'obtenir plus d'offres d'achat et de compromis de vente.
- Gagner en temps et en efficacité dans la relation avec les acquéreurs.
- Raccourcir les délais de vente et générer plus d'honoraires.
- Optimiser le rapprochement entre les acquéreurs rencontrés et les biens en fichier.
- Améliorer son efficacité pour développer le chiffre d'affaires et ne pas sacrifier la marge.
- 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, et une méthode permettant d'analyser les échecs.

…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)

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.
- Les négociateurs confirmés qui ont besoin de gagner du temps dans la relation avec les acquéreurs et dans leur méthode de négociation.
- 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

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.faure@multiscoretgs.fr

Administratif et handicap :
Carole Garcia
info@multiscoretgs.fr

Animation

Un consultant de MULTISCORE spécialisé dans l'activité transaction immobilière

Moyen pédagogique

Des exposés de l'animateur
Des mises en situation
Des échanges et travaux dirigés
Des exercices de maitrise 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

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)*

MULTISCORE
TGS