

Mise à jour le 19 02 2024

## **LES SECRETS D'UNE NEGOCIATION IMMOBILIERE REUSSIE DANS UN MARCHE COMPLEXE**

Face à un ralentissement du marché, il est crucial pour les agents immobiliers de tirer le meilleur parti de chaque opportunité, qu'il s'agisse d'une information ou d'un rendez-vous. Cela leur permettra de négocier efficacement les mandats et de gérer les relations avec les acheteurs, augmentant ainsi leurs possibilités de conclure des ventes et de préserver leurs performances. Pour y parvenir, il est essentiel qu'ils améliorent leurs compétences en négociation et renforcent leur confiance en eux.

Cette formation de deux jours en négociation offre aux agents immobiliers des outils pratiques pour améliorer leurs compétences en négociation de mandats, en gestion d'acheteurs solvables mais hésitants, et en préservation de leurs honoraires.

### **Les objectifs de ce programme**

- Acquérir les compétences professionnelles essentielles : écouter, questionner et reformuler pour créer un climat de confiance avec un prospect/client ou un vendeur et faciliter la négociation
- Rassurer un client inquiet par un contexte difficile
- Identifier le bon argumentaire au regard des besoins vendeur ou acheteur
- Prendre les bonnes attitudes et comportements lors d'une négociation immobilière

### **Participants**

Toute personne souhaitant acquérir/développer des compétences en négociation immobilière.

### **Prérequis**

La connaissance des activités spécifiques à l'immobilier facilitera la bonne compréhension des contenus de formation.

### **Evaluation**

**216 rue Maurice Le Boucher - ZA de Tournezy - 34070 MONTPELLIER**

**TEL : 01 75 43 06 16 Mail : formatecgestion@gmail.com**

N° FORMATEUR : 11755884575 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

Des exercices de mise en situation vous permettront d'identifier les compétences acquises.  
Un certificat de formation vous sera délivré à la fin de la formation.

## Programme

### **1. La personnalité de l'agent immobilier : un frein à la négociation**

- Identifier vos qualités individuelles
- Identifier vos freins personnels à la conduite d'une bonne négociation : l'ego et ses drivers qui nuisent à la conduite d'une bonne négociation

### **2. L'approche de la négociation : un autre frein à la réussite de la négociation**

- Les 21 erreurs d'un négociateur immobilier : aucune passion pour le métier, s'attendre à des résultats immédiats, la représentation du métier, négliger sa présentation, mauvaise communication, pas de faculté d'adaptation, attendre d'être prêt, mentir pour s'en sortir, ne pas assumer ses erreurs, etc.

### **3. Les techniques de vente : découverte, argumentation, réfutation et conclusion**

#### **• Etape 1 - Le client Vendeur**

- Savoir se présenter, présenter l'agence et ce qui fait sa particularité
- Poser les bonnes questions pour établir une radiographie du client
- Evaluer le bien et établir un prix
- Vendre le prix au regard d'éléments objectifs
- Argumenter les conditions de la mise en vente selon la méthode SONCASE :

#### **• Etape 2 - Le client acquéreur : la découverte de ses besoins et motivations**

- Savoir se présenter, présenter l'agence et ce qui fait sa particularité
- Poser les bonnes questions pour identifier précisément les besoins et les prérequis du client en matière de choix de bien
- Savoir lever les peurs d'un acheteur solvable mais inquiet par un contexte difficile
- Préparer le déroulé de la visite
- Présenter le bien selon les besoins identifiés à l'aide de la méthode SONCASE : L'argumentation du bien en fonction du besoin client
- Le retour agence et débriefing du rendez-vous

### **4. Les attitudes et comportements à avoir pendant la négociation**

- Le climat de confiance à développer (professionnalisme, écoute, humour)
- Savoir faire cohabiter le point de vu, vendeur ou acheteur, et votre point de vu (réfutation aux arguments avancés)
- L'art de savoir conclure un rdv et de repositionner un point d'avancement



**216 rue Maurice Le Boucher - ZA de Tournezy - 34070 MONTPELLIER**

**TEL : 01 75 43 06 16 Mail : formatecgestion@gmail.com**

N° FORMATEUR : 11755884575 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

Test pour identifier vos freins, exposés, jeux de rôle et de très nombreux cas pratiques sont vus tout au long de la formation, issus de situations réelles.

Un diagnostic T.C.C des qualités d'écoute et de conviction du négociateur est réalisé lors d'un entretien de négociation filmé. Cette évaluation fait l'objet d'un débriefe sur plusieurs critères d'excellence en négociation.

### **LUGAN Jean-Paul**

- NeuroCoach, formateur en management d'équipe et en négociation commerciale
- Préparateur mental ((Certifié Praticien TOP et SANE), Coach en respiration (Oxygène Advantage et Wim Hof) et spécialiste de la récupération mentale et physique
- A accompagné coachs et joueurs de Handball (1<sup>ère</sup> division française) et de rugby (Nationale)