



IMMOBILIER | TRANSACTIONS - VENTE

## Négociation immobilière : Méthode et techniques de vente de l'agent immobilier

*Maîtriser les techniques et pratiques des meilleurs vendeurs*

**Durée :** 2 jours    **Déroulement :** Présentiel

### Objectifs :

- Evaluer ses capacités commerciales
- Maîtriser sa communication verbale et gestuelle grâce à des mises en situation filmées
- Optimiser ses compétences en vente et négociation

### Programme :

- 1- Le contexte légale et règlementaire
  - Loi ALUR et Loi Pinel
  - Déontologie et éthique professionnelle
- 2- L'organisation commerciale
  - La gestion commerciale - le portefeuille des mandats - composition et évolution
  - La gestion des acquéreurs - Comment trouver des acquéreurs - L'exploitation des acquéreurs - Equilibrer ses activités
- 3- La prospection des vendeurs
  - Définition
  - Pourquoi prospecter des vendeurs
  - Les sources d'informations sur les prospects-vendeurs
  - Les informations directement accessibles
  - Les techniques pour trouver les prospects-vendeurs
- 4- Les techniques de vente : découverte et argumentation
 

Le client Vendeur

  - La radiographie du client
  - L'argumentation et l'évaluation du bien
  - La « vente » du prix et des conditions de mise en vente

Le client acquéreur : la découverte de ses besoins et motivations

  - La préparation et de déroulé de la visite
  - Le retour agence et débriefing du rendez-vous
- 5- Le traitement de l'objection
  - Définition de l'objection
  - Les objections annexes
  - L'objection « excuse »
  - Le traitement des objections du vendeur et de l'acquéreur
- 6- Les techniques de conclusion (closing)
  - Quand conclure ?
  - Comment ? Les principales techniques
  - Les principes fondamentaux du close

### Profils :

Toute personne souhaitant évaluer et développer ses compétences commerciales

### Pre-requis :

Aucun pré-requis nécessaire pour cette formation

### Attendu :

Attestation de formation certifiant la réalisation d'une formation obligatoire selon la Loi ALUR

### Modalités / Moyens :

- Formation en présentiel
- Pédagogie active-interrogative
- Support d'animation fourni
- Entraînements, jeux de rôle
- Suivi conseil « post-formation » de 60 jours

### Modalités d'évaluation :

- Analyse des besoins et positionnement
- Evaluation des acquis par questionnaire
- Enquête de satisfaction à chaud et à froid

### Format d'intervention :

- Formation en entreprise partout en France
- Session collective sur Montpellier
- Formation individualisée

### Délai d'accès :

1 mois

### Tarif :

**1180€ / jour**

### Votre contact :

**Olivier SAVEY**

[olivier.savey@agileos.fr](mailto:olivier.savey@agileos.fr)

**06.22.64.13.89**

*Si vous présentez une situation de handicap nécessitant un aménagement spécifique, merci de contacter votre interlocuteur ci-dessus.*



7- L'après-vente

- Suivre le client jusqu'à la signature notaire
- Le garder en tant que « prescripteur »

**Toutes nos formations peuvent être personnalisées après analyse de vos besoins. N'hésitez pas à nous contacter pour obtenir un devis gratuit.**