

S'IMPOSER EN NEGOCIATEUR FACE À UN ACHETEUR

PUBLIC :

- **Les titulaires de la carte professionnelle** mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire.
- **Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970** qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau.
- **Les personnes, salariées ou non,** habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.
- **Pré requis : aucun**

OBJECTIFS :

- Négocier efficacement avec des acheteurs
- Maîtriser les étapes de la visite et de la vente d'un bien
- Savoir déclencher une offre au bon prix
- Développer une approche empathique et une observation fine du client par son verbal et non verbal

DUREE & DATES :

1 jour soit 7 heures
11 octobre 2021

METHODES PEDAGOGIQUES :

Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques
Exercices pratiques et mise en situation

COUT :

250 € net / stagiaire
La formation aura lieu sur Brive ou Périgueux sous réserve du nombre minimum et majoritaire de participants

LIEU DE LA FORMATION :

CCI de la Corrèze (Brive)
CCI de la Dordogne (Périgueux)

PROGRAMME

I - Organiser la visite des biens

- Analyser la demande et le besoin
- Définir ses objectifs de visites et préparer son rendez vous

II - Réaliser la visite d'un bien

- Connaître les différentes étapes de la visite
- Redécouvrir les acquéreurs et qualifier le projet

III - Utiliser le questionnaire

- Comprendre l'utilité du questionnaire
- Adopter une attitude d'écoute pour mieux questionner
- Obtenir une information précise en posant les bonnes questions

Travaux pratiques : s'entraîner aux techniques de questionnaire

IV - Sauvegarder ses honoraires à la négociation

- Rappel du double écart : objectif faire aboutir la négociation et ne pas négocier ses honoraires

Travaux pratiques : s'entraîner à la négociation des honoraires

V - Repérer les signaux d'achats

- Connaître les profils et faire face aux différentes situations durant la visite

VI - Savoir prendre une offre

- Bilan de la visite, les conditions de la conclusion
- Argumenter pour mieux répondre aux objections et tester la motivation des acquéreurs

Travaux pratiques : s'entraîner à la prise d'offre

VII - Gérer les différents types de revisites

VIII - Assimiler les types de négociation pour conclure une vente

- Stratégique, Intermédiaire, routinière
- L'offre et la contre-offre

Travaux pratiques : s'entraîner à la négociation finale



Contact Secteur Corrèze :
Aurélie CARRIAC
05 55 18 80 05
acarriac@correze.cci.fr



Modalités et délai d'accès : Inscription via le site de la CCI Dordogne ou par téléphone (coordonnées en bas de page). Accès en fonction des places disponibles, des délais de réponses de l'OPCO ou du financement choisi. Accès aux personnes en situation d'handicap



Contact Secteur Dordogne :
Anais LAMOTHE
05-53-35-80-69
a.lamothe@dordogne.cci.fr