

DÉFENDRE SES HONORAIRES ET PROTÉGER SA MARGE

TR032

1 jour
(7 h)

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **220 € HT**

SPÉCIALISATION

OBJECTIFS :

- Permettre au négociateur de rester maître de la situation, ne pas céder au chantage prix et justifier la valeur de son produit, de son travail

NIVEAU & PUBLIC :

Responsables d'agence et négociateurs
Prérequis : aucun

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S) :

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Dès que l'on parle d'argent, le client croit détenir le pouvoir
- Comment se mettre à l'abri d'un chantage

I – LA NOTION PSYCHOLOGIQUE DU CLIENT

- Les éléments constitutifs du prix
- Le prix pour le négociateur
- Le prix pour le vendeur
- Le prix pour l'acheteur
- Le processus d'achat de l'acquéreur

II – COMMENT CONVAINCRE L'ACQUÉREUR ?

- Grâce à une démarche structurée d'anticipation
- Explication du contexte économique marché, comment les prix se fixent

III – COMMENT CONVAINCRE LE VENDEUR ?

- L'observatoire marché
- L'argus des ventes

IV – LA JUSTIFICATION DU PRIX

- La notion contrepartie
- La notion d'équivalence
- La notion du juste prix

V – LES CONDITIONS POUR CONCLURE

- Les cinq conditions pour conclure en faisant accepter le prix du bien ou les honoraires

VI – LES OBJECTIONS SUR LE PRIX

- « La maison nous plaît, mais c'est trop cher »
- « c'est trop cher par rapport à la concurrence »
- « Je veux réfléchir », vos honoraires sont trop élevés
- « J'hésite entre la vôtre à...K€ et une autre identique à...K€ »
- « je veux faire une offre », etc.

VII – EN AVOIR PLUS QUE CE POUR QUOI ON PAYE

- La stratégie des petits plus « service » qui font passer le prix
- Les mots qui tuent la vente
- La visite testée
- Le dossier de mise en valeur du bien
- Les photos professionnelles
- Le drone
- La présentation vidéo
- Le CV digital
- Le film d'entreprise/service