



# TECHNIQUES DE NEGOCIATION

Réf : 1009

**Durée :** 2 jours  
(15 heures)

**Dates :** 15 et 22.07.2008

## **Personnes concernées**

### **Pré-requis**

Négociateurs et leurs  
collaborateurs.

## **Objectifs en termes de compétences à acquérir**

Maîtriser les outils et techniques commerciales liées à la négociation immobilière.

## **Formateur :**

Alain GAGET

## **Méthodes et outils**

### **pédagogiques :**

Alternance d'apports théoriques  
et d'exercices pratiques.

## **Nature du stage :**

Formation inter-entreprises.

## **Validation :**

Attestation de stage.

## **Lieu :**

ECORIS Chambéry

## **Horaires :**

08h30 – 12h15

13h30 – 17h15

## **Tarif :**

378.00 € HT les 2 jours

## **Renseignements :**

**ECORIS**  
**574 Rue de Chantabord**  
**73000 CHAMBERY**  
**Tél. 04 79 71.97.91**  
**Fax. 04 79 72.21.07**

## **PROGRAMME**

### **Etude des besoins**

- Connaître son marché
- Mettre en valeur le patrimoine
- Identifier les demandes et diagnostiquer les besoins des acquéreurs
- Repérer les biens en adéquation avec le besoin
- L'écoute active

### **Préparation et accueil du client**

- Etablir la confiance dès le premier contact
- Valoriser la présentation du bien
- Mettre en valeur les caractéristiques
- L'importance du bon de visite

### **Entretien de vente et négociation**

- Recueillir les bonnes informations, découvrir les motivations d'achat
- Présenter son offre de manière attractive
- Sélectionner les arguments les mieux adaptés
- Traiter les objections
- Négocier le prix de vente : ajustement et concession

### **Signature d'un compromis de vente**

- Verrouiller les points d'accord et progresser vers la conclusion
- Prendre appui sur les motivations pour argumenter et contrecarrer les réticences
- Déclencher la prise de décision et conclure au bon moment

### **L'après vente**

- Faire la publicité commerciale des ventes réalisées
- Entretenir
- Fidéliser