

Programme – J.310

Ouverture de la session

Introduction

- Les qualités individuelles de chacun
- L'écoute prospect/client
- La connaissance de son Marché
- La connaissance de la ou de sa concurrence
- La connaissance du secteur de chacun

Les différentes techniques de négociation

- Par téléphone
- Lors d'un 1er rendez-vous
- La positive attitude

Les différents contextes

- La prospection pure phonique ou physique
- Le prospect qui appelle de lui-même
 - L'ancien client
 - Le client fidèle
 - Le client volage

La négociation lors du ou des rendez-vous

- L'argumentaire produits
- La mise en valeur
- Les conditions financières
- La différenciation selon le profil du Bailleur ou de l'Acheteur
- Les atouts d'un rendez-vous préparé en amont

Les questions à poser et attitudes à avoir pendant la négociation

- La fin du bail actuel d'un locataire
- La date de disponibilité souhaitée pour les nouveaux bureaux
- Le budget maximum consacré à l'opération (location ou vente)
- Le climat de confiance à développer (professionnalisme, écoute, humour)
- La valorisation des avantages du bien et non la mise en avant des caractéristiques
- Les biens atypiques, la surface
- L'art de savoir conclure un rdv et de repositionner un point d'avancement

Objectifs

- Connaître les techniques de négociation
- Avoir un argumentaire pour la négociation immobilière
- Savoir les attitudes et postures à avoir lors d'un entretien

Personnes concernées

- Tous les services commerciaux dans le secteur immobilier : Assureurs, Banquiers,
- Promoteurs-Constructeurs
- Aménageurs...

Prérequis

- Aucun

Méthodologie - Évaluation

- Support pour les apports théoriques
- Cas pratiques, quiz...
- Partages d'expérience
- Échanges interactifs
- Support pour les apports théoriques
- Remise d'une attestation d'évaluation sur les acquis, en fin de formation

Animation

- Formateur consultant spécialisé en commercialisation et techniques de négociation en immobilier d'entreprise

Dates

13 novembre 2020

Prix

730€ HT

Lieux

Paris 75009



CONTACT

Karine JAFFREDO



01 42 93 62 81



Formation-inter@ceflu.fr

www.ceflu.com

Programme – J.310

1 jour

Ouverture de la session

Les objections les plus courantes à gérer

- Le coût trop élevé du loyer
- La situation géographique
- Le délai de mise à disposition des locaux m+1
- La demande de franchise de loyer
- La mauvaise disposition des locaux

Les Investisseurs, une démarche différente

- L'état du bien et le type de locaux
- Les PV des locaux et rentabilité attendue par l'Investisseur
- L'environnement, desserte et potentiel du bien dans le futur
- La rareté des biens à l'achat dans Paris et IDF

Pour aller vers la signature d'un bail ou d'un achat utilisateur

- Le projet de bail ou de la Promesse
- Les conditions financières
- Le rdv de pré signature.
- La date de signature de bail ou la procédure de rédaction de promesse de vente

Clôture et évaluation de fin de formation



CONTACT

Karine JAFFREDO



01 42 93 62 81



Formation-inter@ceflu.fr

www.ceflu.com