

Les professionnels éprouvent des difficultés croissantes pour rapprocher les aspirations des vendeurs et les capacités de financement des acquéreurs. Concurrence, variation des taux d'intérêts, attentisme des clients... sont autant de freins auxquels sont confrontés les conseillers en transaction immobilière.

Toutefois, il est possible – et urgent – de réagir en agence avec le savoir-faire approprié et de contribuer ainsi au développement du volume de transactions réalisées.

Dans cette perspective, le cabinet Argonavis a bâti un programme spécifique de formation afin que les conseillers en transaction soient mieux armés pour négocier et re-négocier les mandats de vente :

La mise à jour systématique des mandats ***Négocier un mandat entrant et renégocier un mandat en cours***

Objectif :

Savoir rentrer et re-négocier de bons mandats au bon prix

Public visé :

- Conseillers en transaction
- Directeurs d'agences

Lieu :

En agence

Durée :

1 journée (de 9h à 18h)

Coût de la journée :

890 euros hors taxes et hors frais

Le groupe (jusqu'à 12 personnes) peut être constitué par plusieurs agences.

OPCA : Agefos, DIF...

Contact :

Pascal PIRON

06 48 19 59 67

contact@argonavis.fr

Cette formation est particulièrement indiquée si l'on est confronté aux difficultés suivantes :

- Concurrence des confrères et du « bon coin »,
- Obtenir l'exclusivité,
- Prix d'estimation de départ qui n'est plus adapté,
- Convaincre les vendeurs d'accepter une baisse de prix,
- Renégocier un mandat de vente,
- Trop de mandats anciens toujours pas vendus,
- Manque d'efficacité pour présenter une offre,
- Piloter l'équipe sur la re-négociation et la rentrée de mandats...

Contenu pédagogique :

- I - Suivre les mandats existants et anticiper les temps de re-négociation.
- II - Dès la rentrée de mandat, préparer le client à l'évolution naturelle du prix.
- III - Présentation des 3 outils indispensables pour une (re)négociation de mandat efficace (les construire, les tenir à jour, les utiliser) :
 - Schéma stratégique de mise en vente,
 - Fiches argus,
 - Observatoire de la Demande.
- IV - Construire et maîtriser un argumentaire grâce à ces outils.

Engagements :

A l'issue de la formation, chaque participant sera en mesure de :

- Se distinguer de la concurrence par son professionnalisme,
- Adopter une approche du vendeur plus convaincante,
- Maintenir l'attractivité de ses mandats sur le marché,
- Obtenir une meilleure qualité de mandats dans la durée,
- Augmenter en conséquence le volume d'affaires,
- Piloter l'équipe sur des outils simples et efficaces de suivi de mandats.