

# LA RENEGOCIATION EFFICACE DES MANDATS USES

« Ici reposent les ventes de demain ! »

*Une Formation génératrice de nouveaux mandats rentrés*

## Objectif de la formation

Restocker grâce à l'apport de mandats usés renégociés  
Enrichir les Processus de reprise de mandats concurrents et usés  
Créer de nouveaux outils salutaires directement applicables  
Travailler les comportements et discours à l'égard de ces clients

## Moyens Techniques & Méthodes pédagogiques :

**Moyens :** Salle d'environ 12 m<sup>2</sup> pour groupe de 8 à 10 participants – au-delà pour davantage de participants - Disposition en U Tables & chaises à disposition - Paper Board - Vidéo Projecteur ou TV - Présentation Power Point - Supports de prise de notes pour stagiaires

**Méthode :** La répartition des **quatre temps** de la journée (**un quart en transfert de savoir & trois quarts en ateliers de réflexion & cas pratiques & recherche de solutions** - feedbacks constructifs & Analyses de l'animateur).

**Evaluation :** Quizz de fin de formation

La salle et les accès à la salle sont habilités pour tout participant ayant un handicap physique demandant une logistique, une aide ou une ergonomie particulière.

## Public concerné & Pré-requis :

Négociateurs immobiliers confirmés (+ de 2 ans d'ancienneté métier) /Managers  
Effectif prévu : entre 12 et 15 personnes maximum

**Intervenant :** Eric GODET LA LOI : Formateur spécialisé en transaction immobilière

**Lieu & Date de la formation :** à définir - **Horaires :** 9h00/12h30 & 14h/17h30 (**7 heures**)

## Suivi & Exécution du Programme :

Feuilles d'émargement signées par demi-journée par les stagiaires & contresignées par le formateur.  
Evaluation des acquis / Cas pratiques /Fiches d'appréciation  
Remise d'une Attestation Individuelle de Formation

## Modalités d'Accès

**Le délai d'accès** tient compte des formalités administratives nécessaires pour la prise en charge de la formation et est variable en fonction du financeur ( 15 jours ouvrés minimum).

**Une convocation** avec tous les éléments nécessaires est envoyée à chaque stagiaire avant le démarrage de la formation , elle précise également les horaires journaliers de la formation.

Pour toute question avant et pendant la Formation, une assistance technique et pédagogique est mise à disposition par notre équipe.

# PROGRAMME

(Mise à jour janvier 2025)

## I - Les nouvelles cartes du Marché

- Les attentes & Les comportements des consommateurs en Immobilier
- Ce qui a profondément changé !
- Que font les autres professionnels ?

*Enjeux : mieux comprendre nos clients pour les satisfaire davantage !*

*Travail de Réflexion : lister les attentes des clients déçus et proposer des réponses*

## II - Les obstacles à franchir

### pour amener le propriétaire Vendeur à accepter une renégociation de mandat

- Moi-même
- Les autres professionnels
- L'environnement *social, culturel, familiale, professionnel ...*

*Enjeux : Lever les inhibitions et conscientiser l'impact de l'action et de la non-action !*

*Travail de Réflexion : lister les obstacles et proposer les parades*

## III – Les solutions proposées

**Les 12 règles** de base à respecter dans le cadre de la renégociation d'un mandat (Exclusif ou Simple)

- La Liste magique ... « vers une médecine à l'écoute de ses clients »
- Le Caméléon social
- La Rééducation de vos vendeurs
- La Critique habile : « j'aimerais que vous réfléchissiez encore, en particulier ... ! »
- La Précision
- La Sensibilité
- Le Respect de la personne humaine
- La Présence et le Charisme
- La Force des solutions
- La Prise de Recul indispensable... « même pas mal ! »
- Le Conflit maîtrisé... « ne tolérer aucune intolérance ! »
- La Botte secrète

*Enjeux : renforcer ses outils et ses approches personnelles par la compréhension de son propre comportement & amener votre Client à vous choisir en privilégiant la confiance !*

## IV – Un Outil Révolutionnaire

**Le D.P.I** (Le Diagnostic de Performance Immobilière)

**Travail de Réflexion et d'Elaboration d'un Nouvel Outil** pour séduire les Clients déçus et les convaincre des Bienfaits de vos Prestations.

## V - Mises en situation au travers de plusieurs cas pratiques.

- Préparation des jeux de scène.
- Traitement des objections les plus courantes
- Contournement du mandat simple & Placer « **le futur bijou dans son écrin : le D.P.I** »
- Feedbacks positifs et constructifs & Analyses de l'animateur.

*Enjeux : se confronter aux réalités et apporter des réponses opérationnelles et conquérantes*

**Synthèse & Conclusion** (Quizz des connaissances)