



# PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

Référence et Intitulé : CV035-1 - Faire accepter le juste prix au vendeur : du mandat à l'offre d'achat

Durée : 3h30

Type : Classe Virtuelle

## Public

Managers, Collaborateurs intervenant en transaction.

## Objectifs pédagogiques

La « vente du prix » dès la signature du mandat jusqu'à l'offre d'achat, outils et démarche pour convaincre les vendeurs même les plus réticents !

- Savoir découvrir les motivations du client, et s'en servir pour obtenir un mandat au juste prix.
- Savoir évaluer, présenter et faire accepter un prix de mise vente tenant compte du marché.
- Apprendre à qualifier son stock de mandats pour un suivi plus efficace et des ventes plus rapides.
- Faire accepter une offre d'achat.

## Pré-requis

Aucun.

## Programme

- 1 - Introduction.
  - Définition du juste prix du marché.
  - Comment aborder le marché actuel ?
  - Les avantages du mandat au juste prix (collecte des arguments).
- 2 - Les éléments constitutifs du prix.
  - Le devoir de découverte : savoir distinguer les vrais vendeurs des vendeurs chronophages.
  - Le prix pour le négociateur.
  - Le prix pour le vendeur.
  - Le prix pour l'acheteur.
- 3 - La présentation méthodique de l'évaluation et la justification du prix.
  - L'indispensable préparation matérielle et mentale.



Document établi via  
la Plateforme F Immobilier  
[www.plateformef.com](http://www.plateformef.com)

Editeur accrédité : Meelk  
40 Rue du Louvre - 75001 Paris  
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €  
APE : 6201Z  
TVA Intra. : FR 24 844282863  
ICS : FR63ZZZ85B0FE



# PROGRAMME DE FORMATION

- Construction et utilisation du « Baromètre » ou Etude Comparative du Marché.
- Appropriation d'une méthode imparable pour présenter son estimation et la faire accepter.
- 4 - La négociation avec le vendeur à la prise de mandat.
  - Le verrouillage de la négociation du prix.
- 5 - Le traitement des objections sur le prix.
  - Analyse et méthode de réfutation des objections.
  - Utiliser l'objection pour mieux comprendre le client.
  - Exemples de traitement.
- 6 - Obtenir un prix réaliste en cours de mandat.
  - Mettre en place une stratégie de renégociation.
  - Savoir relancer le vendeur pour accélérer le réajustement du prix par rapport à l'évolution du marché.
  - Décrocher la fourchette de négociation et juguler la concurrence.
- 7 - La présentation et l'acceptation de l'offre d'achat.
  - Savoir présenter une offre d'achat : les 5 étapes.
  - Comment créer les conditions de l'acceptation par le vendeur ?
  - Obtenir le dernier carat.
- 8 - Conclusion : Doit-on rentrer tous les mandats ?
  - Ébauche d'un plan d'actions de suivi et de relance des différents stocks.
  - Synthèse du stage, QCM et évaluation du stage.

## Moyens pédagogiques

Séance de formation en classe virtuelle.

Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur [www.unplus.fr](http://www.unplus.fr)

## Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la classe virtuelle directement via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur [www.unplus.fr](http://www.unplus.fr)

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %.

Coordonnées pour support :

- e-mail : [contact@unplus.fr](mailto:contact@unplus.fr)

- Téléphone : 04 93 17 29 63 (du Lundi au Vendredi de 09 h à 12 h et de 14 h à 17 h)

## Matériel nécessaire

Ordinateur ou tablette avec connexion internet.



Document établi via  
la Plateforme F Immobilier  
[www.plateformef.com](http://www.plateformef.com)

Editeur accrédité : **Meelk**  
40 Rue du Louvre - 75001 Paris  
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €  
APE : 6201Z  
TVA Intra. : FR 24 844282863  
ICS : FR63ZZZ85B0FE



# PROGRAMME DE FORMATION

Navigateur préconisé : Chrome.



Document établi via  
la Plateforme F Immobilier  
[www.plateformef.com](http://www.plateformef.com)

Editeur accrédité : **Meelk**  
40 Rue du Louvre - 75001 Paris  
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €  
APE : 6201Z  
TVA Intra. : FR 24 844282863  
ICS : FR63ZZZ85B0FE