



PROGRAMME DE FORMATION «DEFENDRE SES HONORAIRES ET COMMISSION»

DURÉE

1 journée de 7 heures, de 9 h 00 à 12 h 30 et de 14 h 00 à 17 h 30 ou 7 heures en E Learning

PUBLIC VISÉ

- Directeurs d'agence, Managers, Agents immobilier

PRE-REQUIS

- Connaissances immobilières

OBJECTIFS

- Maîtriser les techniques de vente, de négociation et le traitement des objections

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Explications concrètes, nombreux exemples à l'appui, projection de documents.
- Questions-réponses avec les participants afin de jauger le degré de compréhension et de valoriser les échanges.
- Différents supports et outils leur seront remis durant le stage.
- La formation sera animée par un Consultant Formateur certifié et agréé du réseau AIF.

CONTENU DE LA FORMATION

LA VISION DES HONORAIRES

- Pour le vendeur
- Pour l'acquéreur
- Pour le conseiller

LES HONORAIRES A LA CHARGE DU VENDEUR

- Avantages et inconvénients

LES HONORAIRES A LA CHARGE DE L'ACQUEREUR

- Avantages et inconvénients

LES HONORAIRES A LA CHARGE DU VENDEUR

- Les motifs de négociation d'honoraires
- Les attentes d'un vendeur envers un agent immobilier
- Les risques de négocier les honoraires à la prise du mandat
- Les outils pour justifier les honoraires
- Comment vendre les honoraires sans qu'il y ait de négociation ?

LES HONORAIRES A LA CHARGE DE L'ACQUEREUR

- Les difficultés pour maintenir les honoraires
- Comment les justifier ?

TRAITEMENT DE L'OBJECTION « HONORAIRES TROP CHERS »

- Présentation de l'offre
- Division par les services
- Prix de vente moins cher que le prix mandat
- Utilisation du barème dans la négociation
- Le book des services

MISE EN SITUATION

- Jeux de rôle
- Débriefing

SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, les stagiaires signent une feuille de présence.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remis aux stagiaires qui permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.
- De plus, le stagiaire se verra remettre un passeport individuel de formation pour identifier, mesurer et suivre ses points de progrès sur la formation suivie.

COÛT DE FORMATION

- *350€ HT/ participant soit 420€ TTC en Inter.
- *1.200€ HT / groupe de maximum 8 stagiaires soit 1.440€ TTC en Intra.

- *245€ HT / participant soit 294€ TTC en E Learning.

* Inter (Formation regroupant des stagiaires de plusieurs entreprises et/ou enseignes).

* Intra (Formation ne regroupant des stagiaires que d'une seule entreprise et/ou enseigne).

* E Learning (Formation en ligne et à distance).

(Prise en charge possible des coûts de la formation par votre organisme collecteur).