

## OBJECTIFS

A l'issue de la formation vous serez en mesure de :

- ✓ Apprendre et maîtriser la négociation client
- ✓ Traiter les objections clients

## PUBLIC CONCERNÉ

Tout public

## PRÉ-REQUIS

Être agent immobilier,  
négociateur ou mandataire  
indépendant

## DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

- Durée globale estimée : 3h30
- Dont en présentiel : 0h
- Dont à distance : 3h30
- Dates de la formation :  
formation à distance à  
convenir
- Coût : 89 € HT( non soumis à  
la TVA)

## MODALITÉS D'ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE

La formation est assurée par un(e) formateur(ice) expert dans le domaine au sein d'OKMA Formation.

## MODALITÉS D'ASSISTANCE TECHNIQUE

A l'issue de la formation, un échange de 15 minutes (par mail ou par téléphone) pourra être convenue avec le/la formateur(ice) à la demande des participants, afin de répondre aux questions éventuelles.

## TYPE D'ACTIVITÉS EFFECTUÉES ET LEUR DURÉE ESTIMÉE

3h30 de formation en visioconférence.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION ET/OU DE CERTIFICATION

La nature : des quiz seront proposés après certains modules et à l'issue de la formation

La durée : 5 à 10 minutes par évaluation

## MOYENS TECHNIQUES

Plateforme de formation à distance :  
<https://explore.zoom.us/fr/products/meetings/>

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Veillez nous contacter afin d'évaluer les conditions et la mise en place des aménagements nécessaires à l'intégration de la formation.

## PROGRAMME DE LA FORMATION A DISTANCE

### Module 1 Identifier la typologie de client

1. Pourquoi identifier le type de client
  2. Connaître son micromarché, le quartier, l'environnement du bien
  3. Cibler les attentes du client
  4. Le préalable à la négociation
  5. Orienter son discours et la négociation en fonction des attentes
  6. Le mindset du négociateur
- ⇒ Mise en pratique : jeux de rôle

### Module 2 Le traitement des objections clients

1. Les différents types d'objection
2. Les différents types de réponses possibles
3. Les erreurs à éviter et comment les traiter

### Module 3 Conclure la négociation

1. Les différents types de conclusions possibles
  2. Les étapes qui suivent la conclusion
- ⇒ Mise en pratique : jeux de rôle