

## FORMATION COMMERCIALE / TRAINING NÉGOCIATION / TRAITEMENT DES OBJECTIONS



### LA FORMATION

Cette formation de 7 heures vise à améliorer les compétences en négociation et en traitement des objections des professionnels de la vente. Les participants apprendront des techniques avancées pour identifier, comprendre et répondre aux objections des clients, ainsi que pour conclure des ventes efficacement. La formation combine théorie et pratique à travers des simulations et des jeux de rôle, offrant un feedback personnalisé pour renforcer la confiance en soi et optimiser les taux de conversion et de fidélisation de la clientèle.



### LES OBJECTIFS

- Savoir présenter ses services au vendeur et les valoriser
- Savoir optimiser la gestion de son fichier acquéreurs
- Organiser une visite de bien efficace en anticipant et répondant aux objections



### MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

#### Outils :

- Salle adaptée pour recevoir une formation, paperboard, moyens audiovisuels appropriés aux sujets traités, diaporamas, vidéo, PowerPoint.

#### Méthode :

- Formation interactive, basée sur une présentation du formateur, des échanges avec les stagiaires et des mises en situation via des cas pratiques et des exercices.

#### Évaluation :

- Cette formation n'est pas soumise à une évaluation. Cependant, le formateur interrogera oralement les stagiaires, tout au long de la formation pour vérifier la bonne compréhension.

### LE LIEU

La formation se déroulera  
en présentiel à Saint-Barthélemy

### CONTACTS

CHAMBRE ECONOMIQUE  
MULTIPROFESSIONNELLE  
Établissement Public Territorial  
de la Collectivité de Saint-Barthélemy  
59 rue Samuel Fahlberg, Gustavia,  
97133 Saint-Barthélemy  
Tél. : 05 90 27 12 55  
Port : 06 90 68 51 04  
[gregory.guerot@cemstbarth.com](mailto:gregory.guerot@cemstbarth.com)  
[www.cemstbarth.com](http://www.cemstbarth.com)

### LA DURÉE

La durée de la formation  
est d'un jour soit de 7h.

### PRÉ-REQUIS

- Maitriser la langue française à l'oral et à l'écrit
- **Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis pour suivre cette formation**



# PROGRAMME



CHAMBRE ECONOMIQUE  
MULTI-PROFESSIONNELLE  
— Saint-Barthélemy —

La formation de vos projets commence ici....

## MODULE 1 : LE PROCESS PREMIUM VENDEUR

### Séquence 1 : maitriser le rdv vendeur

- Les 9 étapes du RDV vendeur
- Présentation de l'agence et de l'agent
- « Travailler » l'impact des mots et des images pour se distinguer de sa concurrence
- Le 1<sup>er</sup> RDV (TOUT EN UN)
- Découverte vendeur avant la visite ?
- Le fin du RDV
- Les 9 questions du RDV vendeur
- Préparer sa future négociation grâce au RDV vendeur

### Séquence 2 : L'avantage de l'exclusivité et le traitement des objections

- Travailler sa présentation et sa communication verbale pour promouvoir le mandat exclusif
- Confrontation du client sur le mandat exclusif
- Travailler sa démarche commerciale en exclusivité en face-à-face
- La méthode du closing
- Mettre en avant son fichier clients
- Anticiper et gérer ses préjugés
- Communiquer positivement

## MODULE 2 : TRAINING NÉGOCIATION

### Séquence 1 : Présentation du book vendeur

- Argumentaire, présentation et valorisation des services

### Séquence 2 : Présentation du dossier d'estimation

### Séquence 3 : Traitement des objections exclusivité et prix

### Séquence 4 : Suivi vendeur

- La transformation en mandat exclusif et négociation d'une offre d'achat

### Séquence 5 : La découverte acquéreur

- La qualification, créer une relation de confiance, le financement, verrouiller sa découverte

### Séquence 6 : Le retour de visite

- L'écoute, le traitement des objections, la négociation du prix, le closing, la confortation



## PUBLIC CONCERNÉ

- Agent immobilier
- Agent commercial indépendant
- Dirigeant d'agence ou de réseau

Les formations sont accessibles à tous les professionnels de l'immobilier. Il est conseillé d'avoir des bases et un minimum d'expérience pour suivre cette formation.

## PROFIL FORMATEUR

Tous les formateurs répondent aux exigences des cahiers des charges dont l'expérience professionnelle et les diplômes ont été validés.



## FINALITÉ

- Certificat de réalisation de formation

Cette formation fait l'objet d'une mesure de satisfaction globale des stagiaires rentrant dans le cadre de la certification Qualiopi de l'établissement.

## LE COÛT & LA DATE

La tarification et la date sont disponibles sur notre site Internet. N'oubliez pas qu'il existe différents systèmes de financement de vos actions de formation. Le Centre de Formation vous accompagne dans vos démarches

Formation adaptable aux personnes en situation de handicap. Veuillez contacter la référente handicap Virginie Allamelle au 0590 27 12 55 ou sur [virginie.allamelle@cemstbarth.com](mailto:virginie.allamelle@cemstbarth.com)



POUR VOUS INSCRIRE, NOUS VOUS INVITONS À COMPLÉTER LE BULLETIN D'INSCRIPTION SUR LE SITE INTERNET DE LA CEM : [WWW.CEMSTBARTH.COM](http://WWW.CEMSTBARTH.COM)