

## Connaitre l'art de négocier

(mise à jour du programme : 20/10/2022, version n° : 1 )

*La négociation est un art à maîtriser aussi bien dans votre vie personnelle que professionnelle. Vous serez amenés à négocier une augmentation de salaire, un peu plus de flexibilité au niveau des horaires ou encore des missions plus responsabilisantes, au moins une fois dans votre vie. Alors comment arriver à vos fins dans le monde professionnel grâce à la négociation ? Découvrez toutes les techniques pour maîtriser cet art. Négocier n'est pas synonyme de manipuler. C'est plutôt un compromis satisfaisant entre deux parties. Imposer son choix à l'autre personne, sans faire preuve de flexibilité, risque de créer des tensions sur le long terme. C'est donc loin d'être une stratégie gagnante. Il est important d'écouter les arguments de la partie adverse et essayer d'équilibrer au maximum la négociation. En effet, négocier est tout un art et il faut savoir maîtriser ses techniques.*

**Durée:** 7.00 heures / 1.00 jour(s)

### Profils des apprenants

- Professionnels de l'immobilier
- Négociateur(trice) en transaction immobilière
- Mandataire en immobilier

### Prérequis

- Aucun

### Accessibilité :

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap.

Contactez le référent handicap qui étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation :  
e.lambert@ptc-formation-conseil.fr

### Modalité d'admission :

Sur inscription contactez-nous : [contact@ptc-formation-conseil.fr](mailto:contact@ptc-formation-conseil.fr)

Effectif minimum : 5

Effectif maximum : 14

**PTC Formation et Consulting** | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

contact@ptc-formation-conseil.fr | 0768462473

Numéro SIRET: 90901888900016

Société par actions simplifiée (SAS). | au capital de 1000 €

Exonérée de **TVA** en vertu de l'article 261-4-4°-a du Code Général des Impôts

Numéro de déclaration d'activité: 52440964444 (auprès du préfet de région de: Pays de la Loire)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.



PRATIQUE . THÉORIE . COMPÉTENCE  
FORMATION & CONSULTING

### Type d'action de formation :

Action de formation

Formation répondant aux critères des formations obligatoires des agents immobiliers (**décret n° 2016-173 du 18 février 2016**)

(Domaine de formation : 300 Spécialités plurivalentes des services)

## Objectifs pédagogiques

- Identifier les différentes étapes et les méthodes de négociation
- Adapter son argumentation et ajuster son comportement en fonction des profils
- Réussir face à des négociateurs difficiles

## Contenu de la formation

- L'art de négocier
  - VENDRE VS NEGOCIER
  - LES COMPOSANTES DE LA NÉGOCIATION
  - LES FACTEURS CLES DE SUCCES
  - LES DIFFÉRENTES TYPOLOGIES DE NEGOCIATION
  - LES PRINCIPALES COMPETENCES ATTENDUES
- Se préparer
  - ETABLIR UN DIAGNOSTIC
  - SE FIXER DES OBJECTIFS
  - ELABORER UN PLAN D'ACTION
  - OUVRIR LA NEGOCIATION
  - CHECK LIST PREPARATION
- Conduire une négociation
  - DECOUVRIR LES BESOINS
  - STRUCTURER ET ADAPTER SON QUESTIONNEMENT
  - INSTAURER LE DOUTE
  - CERNER LES MOTIVATIONS DE SON INTERLOCUTEUR
- Traiter l'objection
  - SE SERVIR DE L'OBJECTION COMME D'UNE OPPORTUNITE
  - IDENTIFIER LES TYPES D'OBJECTIONS
  - LE SAVOIR ETRE DU NEGOCIATEUR
  - QUAND REpondre A L'OBJECTION ?
  - TRAITER LES OBJECTIONS
- Conclure :
  - LES SIGNAUX D'ACHAT
  - TECHNIQUES DE CONCLUSION
  - ANALYSE DE LA PRESTATION DE NEGOCATION

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

Formateur : Nathalie BAUCHET

Hélène VANDERWEGEN et Emmanuelle BOUSSARIE pour la gestion administrative et financière

### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.

**PTC Formation et Consulting** | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

contact@ptc-formation-conseil.fr | 0768462473

Numéro SIRET: 90901888900016

Société par actions simplifiée (SAS). | au capital de 1000 €

Exonérée de TVA en vertu de l'article 261-4-4°-a du Code Général des Impôts

Numéro de déclaration d'activité: 52440964444 (auprès du préfet de région de: Pays de la Loire)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.



PRATIQUE . THÉORIE . COMPÉTENCE  
FORMATION & CONSULTING

- Documents supports de formation projetés.
- Approche théorique et pratique par une méthode de transmission combinée :
  - Expositive (basée sur l'exposé pour apports théoriques)
  - Interrogative (participation guidée par le formateur)
  - Démonstrative (exercices pratiques)
  - Applicative (mise en situation, simulation de situations de travail.)
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.
- Un accompagnement est proposé durant le mois qui suit la formation: Email pour les questions diverses

#### **Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation**

- Feuilles de présence.
- Formation synchrone en présentiel
- Jeux de rôles : mise en situation - exercices oraux
- Quiz d'évaluation finale
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Attestation de formation

#### **Prix :**

Pour les salariés:

- sur la base d'une formation en présentiel inter-entreprises : 245.00 € par participant
- sur la base d'une formation en présentiel en intra entreprise ( concernant uniquement vos collaborateurs ) : prix sur devis (possibilité de formations sur mesure).

*Vous pouvez bénéficier d'une prise en charge par votre OPCO. Consultez notre site internet pour plus de détail : [www.ptc-formation-conseil.fr](http://www.ptc-formation-conseil.fr)*

Pour les indépendants :

sur la base d'une formation en présentiel inter entreprise : 245.00 €

*Vous pouvez bénéficier d'une prise en charge par votre FIFPL ou AGEFICE suivant votre statut d'indépendant. Consultez notre site internet pour plus de détail : [www.ptc-formation-conseil.fr](http://www.ptc-formation-conseil.fr)*

**PTC Formation et Consulting** | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

contact@ptc-formation-conseil.fr | 0768462473

Numéro SIRET: 90901888900016

Société par actions simplifiée (SAS). | au capital de 1000 €

Exonérée de TVA en vertu de l'article 261-4-4°-a du Code Général des Impôts

Numéro de déclaration d'activité: 52440964444 (auprès du préfet de région de: Pays de la Loire)

*Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.*