

ATELIER 3

Faire accepter une baisse de prix au vendeur

Durée	3 h 30	Intervenant	Frédéric WALTHER - Expert immobilier agréé
Public	Agents immobiliers, responsables d'agence, négociateurs, mandataires et professionnels de la transaction.	Modalités	Présentiel ou distanciel synchrone selon la session.

Objectif général	Conduire un rendez-vous de repositionnement du prix en s'appuyant sur des données objectives, les retours du marché et une argumentation professionnelle.
Objectifs opérationnels	• Identifier les signes d'un prix de commercialisation inadapté. • Transformer les retours de visites et indicateurs de diffusion en arguments factuels. • Préparer un rendez-vous de baisse de prix sans dévaloriser le bien ni la relation vendeur. • Traiter les principales objections du vendeur et obtenir une décision.
Contenu de l'atelier	• Diagnostic d'un mandat qui ne se vend pas : prix, présentation, concurrence et demande. • Indicateurs utiles : contacts, visites, retours, durée de commercialisation et biens concurrents. • Construction d'un argumentaire de repositionnement. • Jeux de rôles : vendeur attaché à son prix, agent et observateur.
Prérequis	Maîtriser les fondamentaux de la transaction immobilière.
Méthodes pédagogiques	Pédagogie active : apports ciblés, études de cas, analyse de documents, mises en situation et débriefing.
Moyens et supports	Support de formation, dossiers pratiques, grilles d'analyse, check-lists et modèles.
Évaluation des acquis	Mise en situation de rendez-vous vendeur avec grille d'observation et débriefing collectif.
Livrable participant	Trame de rendez-vous de repositionnement et grille d'arguments de baisse de prix.
Suivi / validation	Émargement ou traçabilité de connexion, évaluation des acquis, supports et attestation de fin de formation.
Accessibilité	Besoins spécifiques à signaler en amont afin d'étudier les aménagements pédagogiques ou techniques possibles.