

ATELIER 4

Négocier une offre basse

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	Structurer une négociation entre vendeur et acquéreur lorsque l'offre est sensiblement inférieure au prix demandé, tout en préservant la relation et l'objectif de conclusion.
Objectifs opérationnels	• Analyser les intérêts, contraintes et marges de manoeuvre des parties. • Distinguer position affichée, besoin réel et point de rupture. • Construire plusieurs scénarios de contre-proposition. • Conduire la négociation jusqu'à un accord ou une décision claire.
Contenu de l'atelier	• Préparation d'une négociation : informations à recueillir sur le vendeur, l'acquéreur et le bien. • Lecture d'une offre basse : motivations, financement, délai et conditions. • Techniques de reformulation, concession, contrepartie et contre-proposition. • Atelier de négociation en trinôme vendeur/agent/acquéreur.
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	Simulation de négociation avec appréciation de la stratégie, du traitement des objections et de la conclusion.
Livrable participant	Grille de préparation d'une négociation immobilière.
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.