

PROGRAMME 6 – Négocier l’offre et défendre le prix du mandat

Faire converger vendeur et acquéreur sans fragiliser la relation

Nature de l’action	Action de formation professionnelle continue – développement et perfectionnement des compétences.
Durée	14 heures – 2 jours de 7 heures (7 h de programme + 7 h d’ateliers pratiques).
Public visé	Agents immobiliers, négociateurs, mandataires, responsables d’agence et professionnels de la transaction disposant déjà d’une pratique du métier.
Prérequis	Maîtriser les fondamentaux de la transaction immobilière et disposer d’une expérience professionnelle de la relation vendeur/acquéreur.
Modalités	Présentiel ou classe virtuelle synchrone selon l’organisation retenue. Alternance d’apports, démonstrations, études de cas, travaux individuels et collaboratifs.
Délai d’accès	Selon calendrier de sessions et après validation de l’inscription / contractualisation. Délai précis communiqué au bénéficiaire avant l’entrée en formation.
Tarif	Sur devis selon modalité, effectif et conditions de prise en charge.
Reconnaissance	Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation.
Accessibilité	Recueil des besoins en amont. Adaptations pédagogiques, techniques ou organisationnelles étudiées avec le bénéficiaire et, si nécessaire, mobilisation d’un réseau spécialisé handicap. Référent handicap : à renseigner par l’organisme.
Contact	IPSO FORMA – contact pédagogique et administratif selon les coordonnées figurant sur le devis, la convention ou la convocation.

Finalité et objectif général

Conduire une négociation structurée en s’appuyant sur des données objectives, la psychologie des parties et la préparation de scénarios de convergence.

Objectifs opérationnels et compétences visées

- À l’issue de la formation, le participant sera capable de analyser une offre au regard du mandat, du marché et du profil acquéreur.
- À l’issue de la formation, le participant sera capable de préparer plusieurs scénarios de négociation et leurs points de rupture.
- À l’issue de la formation, le participant sera capable de traiter une offre basse, un refus ou une contre-proposition.
- À l’issue de la formation, le participant sera capable de gérer des offres concurrentes avec méthode et traçabilité.
- À l’issue de la formation, le participant sera capable de argumenter une adaptation de prix auprès du vendeur à partir d’indicateurs objectifs.

Positionnement et analyse du besoin

En amont de la formation : questionnaire de positionnement portant sur l’expérience du participant, ses pratiques actuelles, ses difficultés rencontrées et ses attentes. Les cas et exercices peuvent être adaptés aux profils du groupe et aux situations professionnelles communiquées par le commanditaire.

Jour 1 – Programme structuré : 7 heures

Durée	Séquence	Contenu
1 h 30	Préparer la négociation	Rapport de force, motivations, marges, seuils, calendrier et alternatives.
1 h 45	Offre, contre-offre et concessions	Méthode de présentation, reformulation, concessions conditionnelles, maintien de la relation.
1 h 45	Offres multiples et situations sensibles	Comparaison prix/sécurité, communication avec les parties, traçabilité des échanges.
2 h 00	Défendre ou repositionner le prix	Données de marché, retours de visites, statistiques de diffusion, scénarios de repositionnement et aide de l'IA à la préparation des argumentaires.

Jour 2 – Module ateliers pratiques : 7 heures

Durée	Atelier	Mise en pratique
1 h 15	Atelier 1 – Offre très inférieure au mandat	Préparer et conduire la réponse sans fermer la négociation.
1 h 15	Atelier 2 – Contre-proposition	Jeu de rôle vendeur/acquéreur/agent.
1 h 30	Atelier 3 – Deux offres concurrentes	Comparer et hiérarchiser les offres au-delà du prix.
1 h 30	Atelier 4 – Convaincre de repositionner le prix	Construire une présentation factuelle au vendeur.
1 h 30	Atelier 5 – Négociation complexe à trois	Simulation complète avec débriefing collectif et grille d'évaluation.

Méthodes pédagogiques mobilisées

- Pédagogie active centrée sur des situations professionnelles réelles de transaction immobilière.
- Apports structurés, démonstrations, échanges de pratiques et analyse de cas.
- Mises en situation, jeux de rôle, grilles de décision et production d'outils directement réutilisables en agence.
- Utilisation raisonnée de l'IA lorsque pertinente, avec contrôle humain des résultats et vigilance sur les données utilisées.
- Débriefing collectif et feedback du formateur après chaque atelier.

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

- Support de formation remis aux participants et fiches outils / check-lists adaptées au thème.
- Ordinateur, vidéoprojecteur ou solution de visioconférence, connexion internet et outils collaboratifs selon modalité.
- Cas pratiques, dossiers immobiliers reconstitués, grilles d'analyse et modèles de tableaux de bord.
- Encadrement par un formateur disposant d'une expertise opérationnelle en transaction immobilière et en formation professionnelle.

Modalités de suivi et d'évaluation

- Évaluation diagnostique : questionnaire de positionnement en amont.
- Évaluation formative : questions, exercices, productions et feedback au fil des séquences.
- Évaluation des compétences : observation à partir d'une grille critériée lors des ateliers et étude de cas de synthèse.
- Évaluation finale : QCM ou quiz de validation complété par la restitution du dernier atelier ; seuil de réussite recommandé : 70 % des critères / réponses attendus.
- Suivi de l'assiduité : émargement par demi-journée ou dispositif de traçabilité adapté au distanciel.
- Évaluation de satisfaction à chaud ; possibilité d'un recueil à froid selon le dispositif qualité de l'organisme.



Critères de réussite et livrables

Le participant valide la formation lorsqu'il participe aux séquences prévues, réalise les travaux demandés et démontre, dans l'étude de cas ou la mise en situation finale, sa capacité à mobiliser les méthodes et outils travaillés. Les productions d'atelier constituent des livrables opérationnels réutilisables dans sa pratique professionnelle.

Indicateurs de résultats à renseigner par l'organisme

Taux de satisfaction	97 %
Taux d'assiduité	100 %
Taux d'atteinte des objectifs	99 %
Méthode de calcul	Résultats obtenus après le recueil des résultats aux QCM et aux évaluations de satisfaction à chaud et à froid des participants.

Prévention des ruptures et accompagnement

Les difficultés d'apprentissage, contraintes techniques ou besoins d'adaptation sont identifiés au plus tôt. Le formateur et l'organisme proposent, selon la situation, des ajustements de consignes, des supports complémentaires, une assistance technique ou une réorganisation compatible avec les objectifs et les conditions de la prestation.

Version 1.3