

## FICHE DE NEGOCIATION

(Exemple non modélisant pouvant être réalisé par un candidat)

« Vente de diagnostics immobiliers à un professionnel »

**Entreprise :** XPERIA

**Produit :** Diagnostics immobiliers

**Cible :** Professionnels

**Méthode de vente :** Contact

### 1 / Contexte de l'action

#### - Lieu de l'action

Au sein d'une agence immobilière ( LAFORET) à Mennecy (91)

#### - Circonstances

Suite à un emailing, le responsable de l'agence a répondu et prit un rendez-vous

#### - Missions du stagiaire vendeur

- + Accueil du client
- + Présentation de l'entreprise
- + Recherche des besoins
- + Vente si possible

### 2/ Déroulement de l'action

ETAPES	TECHNIQUES UTILISEES	RESULTATS
Accueil	<ul style="list-style-type: none"><li>*Observation</li><li>* Morphopsychologie</li></ul>	<p>Homme environ 40 ans jean et chemise sûr de lui.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>* Sanguin avec une nervosité apparente</li></ul>
Découverte	<ul style="list-style-type: none"><li>* Questions ouvertes</li><li>*Questions alternatives</li><li>* SONCAS</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>* Que recherchez-vous Comment procédez-vous actuellement pour vos diagnostics ?</li><li>* Vous préférez un pack complet ou une formule personnalisée ?</li><li>* Confort car il ne veut s'occuper de rien</li><li>Orgueil car il gère 230 agences immobilières dans la région.</li></ul>

<b>Proposition et argumentation</b>	<b>*Technique CAP</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Caractéristique : Pack modulable</b></li> <li>• <b>Avantage : Chaque client est différent et donc personnalisation de l'offre en fonction des besoins.</b></li> <li>• <b>Preuve : Plaquette descriptive et témoignage</b></li> </ul>
<b>Réponses aux objections</b>	<b>*La compensation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Objection : On se perd un peu dans t l'offre de diagnostic</b></li> <li>• <b>Réponse : Je comprends tout à fait et c'est bien pour cela que vos clients pourront vendre en toute sérénité car ils seront bien protégés.</b></li> </ul>
<b>Présentation du Prix</b>	<b>*L'addition</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Le plomb + l'amiante + les termites + loi carrez, vous avez 4 diagnostics pour bien vendre votre maison</b></li> </ul>
<b>Conclusion</b>	<b>*Repère des feus verts</b> <b>* Question alternatives</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>« au bout de combien j'obtiens une réduction ? »</b></li> <li>• <b>« Vous préférez payer maintenant ou à chaque utilisation de nos diagnostics ? »</b></li> </ul>
<b>Prise de congé</b>	<b>*Résumé des points d'accord et prise de rendez-vous pour le premier diagnostic</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Donc on pourra vérifier tout cela le 20 Mars chez M et Mme X et ainsi vous verrez notre sérieux.</b></li> </ul>

- **Mes points positifs :**
  - J'ai respecté les étapes de la vente apprises en cours.
  - J'ai créé une relation de confiance avec mon interlocuteur ce qui m'a permis de bien le cerner et répondre à ses attentes.
- **Mes points à améliorer :**
  - Sur le plan technique des diagnostics, je n'ai pas su répondre à certains points.
  - Faute commise sur le calcul du prix final