

## 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	*Observation  * Morphopsychologie	<b>Homme environ 40 ans jean et chemise sûr de lui.</b> <b>* Sanguin avec une nervosité apparente</b>
Découverte	* Questions ouvertes  *Questions alternatives  * SONCAS	<b>* Que recherchez-vous Comment procédez-vous actuellement pour vos diagnostics ?</b> <b>* Vous préférez un pack complet ou une formule personnalisée ?</b> <b>* Confort car il ne veut s'occuper de rien</b> <b>Orgueil car il gère 230 agences immobilières dans la région.</b>

Proposition et argumentation	*Technique CAP	<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>
Réponses aux objections	*La compensation	<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>
Présentation du Prix	*L'addition	<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>
Conclusion	*Repère des feux verts * Question alternatives	<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>
Prise de congé	*Résumé des points d'accord et prise de rendez-vous pour le premier diagnostic	<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