

# Formation

FAIRE ACCEPTER LE JUSTE PRIX AU VENDEUR

JEUDI 03 JUILLET 2014 - DE 9H00 À 17H30 - CHAMBRE FNAIM CÔTE D'AZUR



**Permettre** au négociateur de rester maître de la situation.

**Adopter** une méthode structurée et imparable pour présenter son estimation.

**Se doter** des arguments pour ne pas céder au chantage du prix.

**Mettre** le vendeur en position d'anticiper une baisse de prix.

**Justifier** une offre par la valorisation de son travail et la connaissance du marché.

## INTRODUCTION

### Définition du juste prix

I – LES ÉLÉMENTS CONSTITUTIFS DU PRIX

II – LA JUSTIFICATION DU PRIX

III – LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS SUR LE PRIX

IV – OBTENIR UN PRIX RÉALISTE EN COURSE MANDAT

V – LA PRÉSENTATION DE L'OFFRE D'ACHAT

## CONCLUSION



**RÉFÉRENCE :** TR070



**TARIF :** 264,00 €



**FORMATEUR :** Consultant en Management et Formation Immobilière



**DURÉE :** 1 jour



**PUBLIC :** Les gestionnaires en copropriété, les assistants en copropriété, les comptables en copropriété



Tout adhérent FNAIM doit justifier la participation à deux jours de formation par an et par structure (Assemblée Générale du 07/12/2008). Cette inscription n'est définitive que si elle est accompagnée de son règlement. Toute absence non justifiée 10 jours avant le début du stage sera due.

[Accéder au bulletin d'inscription](#)