

# Immobilier : nouveau prix, nouveau statut exclusif... objectif renégociation

## Lieu de formation :

> **CCI CAMPUS MOSELLE**  
5, rue Jean-Antoine CHAPTAL  
57070 METZ

## Horaires de formation :

De 9h00 à 12h00  
et de 13h00 à 17h00

## Fiche d'identité :

**CCI CAMPUS MOSELLE**  
5 rue Jean Antoine Chaptal  
57070 METZ

Siret : 185 722 022 00125 – APE : 8559A  
Iban : FR76 3008 7330 8600 0197 4270 295  
BIC : CMCIFRPP  
Nos formations sont en exonération de TVA  
conformément à l'article 261 du CGI

**7 heures soit 1 jour**  
**Le jeudi 20 novembre 2025**

## INTERVENANT

**Emmanuelle CAMPO**  
ESI

## OBJECTIF(S) OPERATIONNEL(S)

A l'issue de l'action de formation, le ou la participant(e) sera capable de :

- ✓ Mener une renégociation efficace avec un vendeur afin d'ajuster le prix de vente ou de modifier le mandat (exclusivité, durée, conditions), tout en maintenant une relation de confiance et une dynamique de vente.

## OBJECTIF(S) DE L'ACTION DE FORMATION

- ✓ Analyser les signaux déclencheurs d'une renégociation de prix ou de mandat
- ✓ Préparer stratégiquement un entretien de renégociation
- ✓ Conduire un entretien de renégociation professionnel et persuasif
- ✓ Négocier sans rompre la relation client

## PUBLIC VISE

Cette formation est destinée à :

- ✓ Tout professionnel de l'immobilier

## PRÉREQUIS

- ✓ Personne majeure et francophone

## PROGRAMME DE LA FORMATION

### INTRODUCTION

Comment instaurer un suivi irréprochable, établir une relation de proximité et de confiance avec le vendeur pour lui faire accepter la réalité du marché.

Objectif : baisse de prix et partenariat exclusif.

### ANTICIPER LA RENÉGOCIATION

- Comment apparaître comme LA référence immobilière à la rentrée du mandat
- La vision d'avenir
- Déterminer le point de rupture du vendeur
- Comment faire accepter une négociation prix rapide
- Comment faire accepter une offre par anticipation

### LA BOÎTE À OUTILS

- L'observatoire du marché
- L'argus des ventes
- La revue de presse
- L'outil de traçabilité
- Le Monopoly
- Castorus

### INVERSER LE RAPPORT DE FORCE : TRANSFORMER LE VENDEUR EN DEMANDEUR

- Le suivi hebdomadaire. Que dire s'il n'y a pas de visite
- Le compte rendu après visite
- Le bilan de commercialisation à 1 mois, à 3 mois, à 6 mois
- Les erreurs à ne surtout pas commettre. Ce qu'il ne faut surtout pas dire

### L'ENTRETIEN DE RENÉGOCIATION

- Les étapes à respecter
- Comment apparaître comme un allié et pas comme un ennemi
- Comment se servir du futur projet pour faire accepter le bon prix
- Utiliser la motivation pour faire accepter la réalité du marché

### TRANSFORMER LE MANDAT SIMPLE EN MANDAT EXCLUSIF

- Rendre le produit désirable par le concept de nouveauté
- Pourquoi la fermeté sur le prix est rassurante et optimise la réussite
- Pourquoi l'exclusivité accélère la vente
- L'exclusivité en chiffres

## FINANCEMENT DE LA FORMATION ET DELAIS D'ACCES

Inscription via notre site internet dédié : <https://udi.moselle.cci.fr/> au minimum quinze jours avant le début de la formation.

Si vous demandez une prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session et nous fournir l'accord de prise en charge.

## EFFECTIF

Le nombre maximum participants par session est de 25 stagiaires

## MODALITES PEDAGOGIQUES

Un formateur accompagnera en permanence les stagiaires en présentiel ou en visio-conférence synchrone. Analyse des besoins et des attentes préalablement à l'action de formation par un entretien avec notre équipe de conseillers en formation.

Alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de partages d'expériences.

Salles équipées de micro-ordinateurs, vidéo-projection, support de cours délivré à chaque participant, travaux pratiques.

## MODALITES D'EVALUATION

Evaluation de la satisfaction, attestation de présence, attestation de fin de formation et de réalisation individualisées.

Des évaluations intermédiaires de contrôle d'acquisition des compétences permettront d'évaluer les acquis et de mesurer les progrès de chacun et son degré d'autonomie par rapport aux compétences nouvellement acquises. Les évaluations s'appuieront sur des exercices pratiques, des quiz et un feedback régulier par oral.

Une évaluation finale est réalisée en fin de formation (exemples : quiz, exercices pratiques, ...). Les modalités de cette évaluation finale sont communiquées en début de formation.

Taux de satisfaction de nos stagiaires en 2024 : 98 %

## PRISE EN CHARGE DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP (PSH)

La formation est accessible à tous, y compris aux personnes en situation de handicap. Des aménagements pédagogiques et organisationnels peuvent être adaptés pour répondre aux besoins spécifiques en concertation avec Serge LAMPERT, référent handicap (s.lampert@moselle.cci.fr).

Pour accéder à la page dédiée à la prise en charge des personnes en situation de handicap notre site internet.

Suivez ce lien [CCI CAMPUS](https://www.cci-campus-moselle.fr/) ou scannez ce QR :



### CONTACT ET INFORMATIONS :

Dario PIGANI

d.pigani@moselle.cci.fr

06 08 02 37 98

### POUR ALLER PLUS LOIN :

- Fonctions spécifiques à l'Immobilier : nous consulter