



19^{ème} Challenge de négociation commerciale LES NEGOCIALES

CAS VENDEUR

Vous êtes contacté par un client dont le projet est assez vague.

Votre client a acheté un appartement en 1996 à Paris, suite à une mutation professionnelle en Province, prévue dans quelques mois, votre client s'interroge sur les diverses possibilités qui s'offrent à lui : vendre son bien ou le mettre en location.

- **Votre objectif sera de traiter les différentes objections auxquelles vous serez confrontés, votre client semble être plutôt décidé à vendre.**
- **Il vous faudra apporter les arguments justes afin de le convaincre qu'il est dans son intérêt de louer son appartement et donc de vous confier la recherche d'un locataire et à terme qu'il vous confie la gestion locative de son bien.**

Outils/Plaquette à disposition :

- FONCIA : Loue votre bien
- FONCIA : Garantie loyers impayés
- FONCIA : Gère et valorise votre patrimoine