



TRANSACTION

Défense des honoraires

1 jour

Présentiel

Réf. DH-845

Horaires :

9h - 12h / 13h - 17h

Modalités et délais d'accès :

Les dates sont définies avec l'organisme exprimant le besoin. Possibilité de regrouper des stagiaires sur une même session

Prérequis :

Aucun prérequis

Moyens pédagogiques :

Enseignement théorique et cas pratique - support théorique - certificat de réussite ou attestation de suivi

Accessibilité :

Places limitées, locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite

Moyens d'évaluation de la formation : Mise en situation au travers d'un cas pratique - questionnaire à choix unique en fin de formation - grille d'évaluation

Objectifs pédagogiques

- Comprendre le cadre juridique et réglementaire encadrant les honoraires
- Valoriser ses honoraires auprès du client par une posture pédagogique et assertive
- Répondre efficacement aux objections et renforcer la confiance dans sa prestation
- Intégrer les bonnes pratiques pour maintenir un niveau de rémunération cohérent avec ses engagements



Défense des honoraires

Programme

Jour 1 :

- 9h - 12h : Cadre légal et posture de valorisation des honoraires
 - Cadre juridique : loi Hoguet, obligation de mandat, mentions obligatoires
 - Conditions de perception des honoraires : mandat écrit préalable, opération effectivement conclue
 - Affichage obligatoire du barème (arrêtés 2017 / 2022)
 - Honoraires à la charge du vendeur ou de l'acquéreur : impacts sur la communication et les frais de notaire
 - Risques liés au « basculement des honoraires » : rappel réglementaire et sécurité juridique
 - Posture du professionnel : se positionner comme un partenaire, pas comme un vendeur de service
 - Atelier : décryptage collectif d'un barème type et des mentions obligatoires à intégrer dans les supports (vitrine, annonces, fiches)

- 13h - 17h : Défendre ses honoraires et traiter les objections
 - Pourquoi les honoraires sont (toujours) jugés trop chers
 - Techniques pour valoriser son accompagnement : pédagogie, transparence, preuve par l'action
 - Présenter ses honoraires au bon moment : après avoir exposé ses services
 - Les erreurs à éviter : brader, proposer une remise avant toute discussion, mal anticiper les objections
 - La méthode C.D.D. (Clarifier, Discuter, Dissiper) pour répondre aux objections clients
 - Travail sur le mindset du professionnel : ne pas convaincre, mais rassurer et accompagner
 - Mise en situation : jeu de rôle de négociation avec un vendeur réticent
 - Synthèse et évaluation des acquis : récapitulatif des bonnes pratiques, questions-réponses, QCU