

## V. L'environnement commercial de l'agent

### A. Arguments commerciaux

Arguments venus de nos propres clients.

Les meilleurs arguments afin de convaincre nos clients ne sont-ils pas ceux qui nous sont apportés par ces clients eux-mêmes ?

Fort agréables sont les écrits de (...) « ... faire appel à un intermédiaire ... pour vous décharger de toutes préoccupations (...) Ou tout simplement parce que vous n'en avez pas le temps.

L'activité (...) de l'intermédiaire ...) nécessite compétences juridiques, financières et fiscales, des qualités d'arbitrage, une connaissance approfondie (...) de l'évolution du marché.

« ... en le contactant vous profiterez de l'expérience de spécialistes et de leurs conseils pluridisciplinaires qui, par leurs éclairages, sont souvent déterminants sur le plan décisionnel.

« ... souci de discrétion ... le cabinet de transactions (...)

Arguments sécuritaires.

Nous donnerons du poids à nos offres et de l'importance à la valeur de notre métier en apportant de la SECURITE à nos clients.

POUR LE CEDANT

---

Garantie de passif.

(...) devrait donc l'appeler « garantie d'actif et de passif ».

Cette pratique est assez peu différente d'une « clause de révision de prix » (...)

Ces clauses sont largement paramétrables en ce qui concerne

-Montant de la garantie

-Bénéficiaire(s)

-Modalité et formalisme de mise en œuvre (charge de l'information, etc...)

-Garantie de la garantie ( ...

---

POUR L'ACQUEREUR

Il s'agit en fait des mêmes arguments à utiliser d'une autre manière, lorsque l'agent est conseil des deux parties le but est de trouver le « parfait équilibre » qui sécurisera la transaction.

-----

## **B. Les clients de l'agent – Le cédant – Le cessionnaire**

Approcher un prospect (cédant ou cessionnaire), négocier, finaliser, comment faire ? se reporter à la formation « Techniques de Négociation ».

-----

Ici nous abordons encore une fois **les Pièges à éviter** !

### **Le cédant**

... départ à la RETRAITE.

**Attention** à ce que le processus de départ à la retraite soit effectivement décidé (...)

... )avantages fiscaux.

Exonération des plus-values professionnelles

### **Le cessionnaire**

... son niveau PROFESSIONNEL

Suivre le déroulement de (...)

... **PREVISIONNEL** ... sinon gare aux mauvaises surprises !

## **C. Partenaires et prescripteurs**

### **1. Banques**

### **2. Sociétés de caution mutuelle**

### **3. Diagnostiqueurs**

#### **Attention :**

Votre responsabilité peut être engagée (...)