



## OBJECTIF(S)

- Maîtriser son mandat et ses vendeurs
- Sensibiliser les clients aux difficultés juridiques pour vendre un bien.
- Obtenir un fichier qualitatif et promouvoir son image de professionnel.
- Démontrer l'efficacité du mandat exclusif par rapport au mandat simple.
- Développer son CA.

## NIVEAU & PUBLIC

### SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier

**Prérequis** : aucun

## MODALITÉS DE PARTICIPATION

**Durée** : ½ journée (soit 3,30 heures)

**Moyens pédagogiques** : Cas pratiques - Support pédagogique  
Quiz d'évaluation finale

**Matériel nécessaire** : vidéo projecteur, paper-board

**Effectif maximum** : 50

## INTERVENANT(S)

**Formateur** : Professionnel spécialisé en transaction et gestion

*Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM*

## TARIFS

**Adhérent FNAIM** : 130 € HT

**Non Adhérent FNAIM** : 190 € HT

## PROGRAMME

### INTRODUCTION

Bienvenue

+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

### I - LE MARCHÉ ACTUEL ET LES NOUVELLES OBLIGATIONS LÉGALES

- Les difficultés de maîtriser son bien en étant en concurrence avec de nombreux intervenants (particuliers, confrères, mandataires, notaires...)
- Les taux de concrétisation des ventes grâce au mandat exclusif
- Les nouvelles obligations juridiques (Loi Alur-Hamon)
- Les clés pour rassurer et mieux convaincre le client

### II - LES APPORTS ET BÉNÉFICES NÉGOCIATEUR / CLIENT

- Maîtrise complète du bien et du besoin du client
- La valeur humaine au coeur de la transaction
- Transformation plus importante entre la prise de contact et le compromis
- Visibilité renforcée
- Notoriété et compétences mises en avant

### SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

### TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT



Programme accessible  
aux personnes  
en situation de handicap