

TRAITEMENT DES OBJECTIONS SUR LES MANDATS NON EXCLUSIF

WE-TR540

½ journée
(3,30 h)

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **130 € HT**

SPÉCIALISATION

OBJECTIFS :

- Passer du mandat simple au mandat exclusif.

NIVEAU & PUBLIC :

Les professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun

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

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - PRÉSENTATION R2 + PRESTATIONS

R2 et présentation métier + services liés

II - QUELS SONT LES FREINS ET OBJECTIONS DES CLIENTS

Identifier les différents freins et objections des clients qui souhaitent travailler avec une agence mais en mandat simple

III - TRAITEMENTS DES OBJECTIONS

Comment répondre et rassurer un client afin de signer un mandat exclusif

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION

+ RÉPONSE AUX QUESTIONS

+ REMERCIEMENT