

# WE-TR540 TRAITEMENT DES OBJECTIONS SUR LES MANDATS NON EXCLUSIF



## OBJECTIF(S)

- Comment passer du mandat simple au mandat exclusif.

## 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 - 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



Programme accessible  
aux personnes  
en situation de handicap