LES 50 (BONNES) RAISONS DE CONFIER UN MANDAT EXCLUSIF POUR UN VENDEUR

E-TR220

1 jour (7 h)

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

Tarif : **220 € HT**

ESSENTIEL

OBJECTIFS :

- Prouver que le mandat exclusif est le meilleur moyen de vendre en possédant un argumentaire complet et sans faille pour obtenir l'adhésion du propriétaire

NIVEAU & PUBLIC :

Négociateurs Immobiliers, Managers et directeurs d'agence
Prérequis : aucun

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S) :

Formateur : **Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier**
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Pourquoi rechercher en priorité des mandats exclusifs
- Quel comportement personnel avoir face à l'exclusivité
- Les freins des propriétaires à l'exclusivité
- Les préalables à l'obtention d'un mandat exclusif : Etre le premier

I – LA MISE EN CONFIANCE DU CLIENT VENDEUR

- La découverte des motivations du propriétaire : comment l'adapter à ses besoins
- La présentation des services de l'agence
- La présentation du plan de commercialisation
- Présenter un prix de mise en vente en étant l'allié du vendeur
- La création du besoin et de l'envie chez le client de signer un mandat exclusif

II – LA PRÉSENTATION DU MANDAT DE VENTE EXCLUSIF

- Expliquer les avantages de l'exclusivité pour le client
- Anticiper les objections au mandat exclusif

III – LES 50 RAISONS DE CONFIER UN MANDAT EXCLUSIF

- Présentation de chaque avantage pour le client en fonction de ses attentes
- Traitement de toutes les objections au mandat exclusif

IV – CONCLUSION DE LA JOURNÉE ET PLAN D'ACTION PERSONNEL

Formation professionnelle FNAIM 2025 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.