



OBJECTIF(S)

- Apprendre enfin à travailler en Mandat Exclusif et démontrer son efficacité par rapport au mandat simple. Développer son C.A.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs débutants et confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)

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

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel expérimenté en techniques commerciales appliquées à l'immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LE MARCHÉ ACTUEL

LES NOUVELLES OBLIGATIONS

- Difficultés de maîtriser son bien lorsque l'on est en concurrence avec les nombreux autres intervenants (particuliers, confrères, mandataires, notaires...)
- Taux de concrétisation des ventes grâce au mandat exclusif
- Obligation d'obtenir les documents relatifs au bien dès la prise de mandat
- Les nouvelles obligations juridiques (Loi Alur-Hamon)

II - APPORTS ET BÉNÉFICES NÉGOCIATEURS

Soyons convaincus pour être convaincants...

- Apprendre (ou réapprendre) à revenir aux bases de notre profession :
 - L'écoute et le Suivi des clients vendeurs et acquéreurs
 - Développer et enrichir les phases de découverte pour mieux soulever les futures objections
 - Bien comprendre et saisir les besoins, connaître son marché, travailler avec des références (prix, biens, clients...)
 - Proximité + suivi de l'action = confiance du client
 - Intermédiaire unique
 - Aborder simplement et naturellement le Mandat Exclusif
 - Démontrer l'efficacité du mandat exclusif pour le vendeur, l'acquéreur et le négociateur !
 - Maîtrise complète du bien
 - Obtenir un fichier de qualité
 - Accroître sa notoriété
 - Mandat exclusif au bon prix : Prix et Méthode ! plus de chances de vendre
 - Suivi commercial adapté et immédiat

III - APPORTS ET BÉNÉFICES CLIENTS

- Le négociateur devient le conseiller direct, l'acteur principal de la transaction, prise en charge complète du projet
- Outil qualitatif qui utilise des moyens plus importants pour promouvoir le bien
- Développer tous les intérêts du mandat exclusif

IV - RASSURER ET CONVAINCRE

- L'exclusivité au sein d'un groupement commercial : fichier partagé, plus de ventes, plus de notoriété, fonctionnement d'un tel groupement
- Les exemples concrets de réalisation de ventes plus abouties grâce au mandat exclusif de vente
- Mise en situation avec jeux de rôles



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap