

OBJECTIF(S)

- 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

ESSENTIEL

Négociateurs Immobiliers, Managers et directeurs d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)

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

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

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



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap