

OBJECTIF(S)

- Mettre en place les outils de communication pour convaincre le vendeur de nous confier ses intérêts et une stratégie gagnant-gagnant avec lui

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs immobiliers, Managers, 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 immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

I - LES NOUVEAUTÉS EN TRANSACTION

- La rédaction des mandats
- La gestion des honoraires de transaction
- Les règles de publicité
- Les nouvelles obligations des parties
- Les actions obligatoires

II - DEVENIR LE REFÉRENT IMMOBILIER DE SON SECTEUR

- Les outils d'information permanente sur l'immobilier : leur constitution
- L'utilisation des outils d'information
- La mise en place d'une politique d'information exclusive

III - LES OUTILS INDISPENSABLES POUR OBTENIR UNE EXCLUSIVITÉ

- Les outils référents de l'agence
- Les outils d'évaluation
- Les engagements de l'agence pour le mandat exclusif

IV - LE 1^{ER} RENDEZ-VOUS AVEC LE PROPRIÉTAIRE

- Comment donner envie au propriétaire de nous confier un mandat exclusif
- La découverte des attentes du propriétaire et de ses futurs freins à l'exclusivité
- L'organisation de l'argumentaire et des avantages du mandat exclusif pour le vendeur

V - LA PRÉSENTATION DU MANDAT EXCLUSIF ET DE SES ANNEXES

- La construction de votre argumentaire personnel dédié au mandat exclusif
- Votre « coffre-fort » constitué de vos Services au Mandat Exclusif
- Présenter le mandat exclusif au propriétaire
- Mise en situation et jeux de rôles

VI - LA PRÉSENTATION DU PRIX DE MISE EN VENTE

- La notion de prix médian
- Les marchés tendus et détendus
- Présenter le prix de mise en vente
- Argumenter et gérer le prix le plus proche du marché
- La négociation du prix de mise en vente

VII - LA SIGNATURE DU MANDAT EXCLUSIF ET DE SES ANNEXES OBLIGATOIRES

- Le traitement des objections au mandat exclusif
- L'utilisation des engagements obligatoires comme aide au traitement des objections
- La signature du mandat exclusif
- Cas pratiques

CONCLUSION



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap