



## 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 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 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