

RENTRE PLUS DE MANDATS EXCLUSIFS POUR VENDRE PLUS



OBJECTIF(S)

- Faire prendre conscience aux commerciaux de l'intérêt de développer le portefeuille d'exclusivité, assurer un CA régulier et pérenne

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Commerciaux juniors 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 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

I - LE MANDAT EXCLUSIF POUR MAÎTRISER SON C.A.

- Que rapporte le mandat exclusif pour le commercial, pour l'acquéreur, pour le vendeur
- Comment anticiper son C.A. grâce au mandat exclusif pour être serein
- Faut-il un stock produit qualitatif ou quantitatif
- Quel C.A. puis-je réaliser par rapport à mon portefeuille

II - LES ARGUMENTS FORTS POUR LE RENTRE

- Expliquer l'engouement-pénurie et le phénomène de rareté
- Se servir des réglementations pour convaincre avec la notion de transparence
- Comment démontrer que le mandat exclusif sécurise l'acquéreur et accélère la prise de décision
- Comment se servir de la conjoncture actuelle pour le rendre nécessaire

III - LA BOÎTE À OUTILS DU VRAI COMMERCIAL

- L'observatoire du marché
- Le comparatif services
- La communication, la publicité, la vitrine
- Les témoignages vidéo : vendeur, voisins, commerçants comme accélérateur de vente

IV - AVOIR RÉPONSE À TOUT : TRAITER LES OBJECTIONS

- « L'exclusivité nous fait peur »
- « Nous ne voulons pas être pieds et poings liés avec vous »
- « Nous voulons multiplier les agences »
- « La mise en concurrence va accélérer la vente »
- « Vous serez plus combatif si vous n'êtes pas seul »
- Etc...

V - LE SUIVI DU MANDAT EXCLUSIF

- A quelle fréquence et sous quelle forme communiquer avec le vendeur
- Que dire et que faire s'il n'y a pas de visite
- Que faire si l'offre d'achat est inférieure au prix estimé
- L'obligation de moyen/l'obligation de réussite : que faire en cas d'échec



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap