

# GÉNÉRER DU CHIFFRE D'AFFAIRES AVEC SON STOCK MANDATS

NOUVEAUTÉ  
2026

## TR007

1 jour  
(7 h)

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **220 € HT**

**ESSENTIEL**

### OBJECTIFS :

- Comprendre le concept de gestion de stock en immobilier et son impact sur le chiffre d'affaires.
- Identifier les mandats immobiliers à fort potentiel.
- Mettre en place des stratégies pour optimiser la rotation et la rentabilité du stock immobilier.
- Utiliser des techniques de négociation pour maximiser la transformation des mandats en ventes réalisées.

### NIVEAU & PUBLIC :

Agents immobiliers, responsables d'agences immobilières et consultants en immobilier

**Prérequis :** aucun

### MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board

**Effectif maximum :** 25

### INTERVENANT(S) :

**Formateur : Professionnel spécialisé en Transaction et Management**

*Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM*

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

## PROGRAMME

### I – COMPRÉHENSION ET OPTIMISATION DU STOCK IMMOBILIER :

#### Introduction à la Gestion de Stock en Immobilier

- Objectif : Comprendre le concept de stock immobilier et son rôle dans l'augmentation du chiffre d'affaires.
- Définition du stock immobilier : bien comprendre ce qu'est un stock en immobilier. – Importance de la gestion de stock pour les agences immobilières.
- Impact du stock sur le chiffre d'affaires : stratégies et enjeux.
- Activité :
  - Discussion interactive : Évaluation des perceptions actuelles de la gestion du stock par les participants et partage d'expériences.

#### Analyse des Mandats de Spécialisation

- Objectif : Savoir identifier les mandats immobiliers à haut potentiel de profit.
- Contenu :
  - Différents types de mandats immobiliers : exclusifs, semi-exclusifs, simples.
  - Avantages et inconvénients des mandats de spécialisation.
  - Critères pour identifier un mandat à fort potentiel : localisation, marché cible, caractéristiques du bien, projet du client.
- Activité :
  - Étude de cas : Analyse d'un portefeuille de biens immobiliers et identification des mandats à haut potentiel.

### II – TECHNIQUES AVANCÉES POUR MAXIMISER LE CHIFFRE D'AFFAIRES

#### Techniques de négociation et de vente lors du bilan de promotion.

- Objectif : Maîtriser les techniques de négociation particulières au bilan de promotion pour maximiser les profits des transactions.

- Contenu :
  - Processus de négociation : préparation, discussion, clôture. – Techniques de persuasion et d'influence.
  - Gestion des objections et des conflits durant la négociation.
- Activité :
  - Jeu de rôle : Simulation de négociations de prix lors d'un bilan de promotion avec feedback personnalisé.

#### Suivi et fidélisation de la Clientèle et Développement du Réseau

- Objectif : Apprendre à fidéliser la clientèle et à développer un réseau de contacts solide. – Contenu :
  - Stratégie de suivi de la clientèle : fréquence, contenu, objectifs poursuivis.
  - Stratégies de fidélisation de la clientèle : suivi post-transaction, programmes de fidélité. – Techniques pour élargir et entretenir son réseau professionnel.
- Activité :
  - Atelier de brainstorming : Proposer le suivi client idéal après la signature du mandat

#### Élaboration d'un Plan d'Action Stratégique

- Objectif : Mettre en place un plan d'action concret pour générer du chiffre d'affaires avec son stock.
- Contenu :
  - Définition des objectifs stratégiques : SMART (Spécifique, Mesurable, Atteignable, Réaliste, Temporel).
  - Planification des actions à court et moyen terme pour optimiser le stock. – Suivi et ajustement des stratégies mises en place.
- Activité :
  - Exercice pratique : Chaque participant élabore son plan d'action personnalisé et le présente au groupe pour retour et ajustement.