

# Formation Obtenir un mandat exclusif

## Immobilier

Référence de la formation : **P816**

Villes : **Strasbourg, Colmar, Mulhouse**



**En présentiel**



**Accessible**

Durée : **2 jours (14 heures)**

Tarif Inter : **490 € net**

[Tarif intra sur demande](#)

Mise à jour le 26 août 2025

## Objectifs de la formation

- Maîtriser la technique du mandat exclusif
- Transmettre une image professionnelle et positive du mandat exclusif
- Développer son argumentaire et sa performance commerciale

## A qui s'adresse la formation ?

### Public

- Tout négociateur immobilier ou autre professionnel relevant de la loi Hoguet
- Toute personne, salarié ou non, habilité par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier

### Pré-requis

- Aucun

## Les points forts de la formation ?

- Formation animée par un expert de l'immobilier et directeur d'agences
- Formation axée sur l'expérience terrain de l'intervenant

## Programme de la formation

### 1. Définir sa stratégie commerciale

- Fixer les objectifs de l'agence
- Analyser son environnement
- Promouvoir l'exclusivité
- Connaître les différents mandats
- Trouver la meilleure solution

### 2. Développer le mandat exclusif

- Prospecter
- Définir l'approche pour travailler l'impact du mandat exclusif
- Prendre en considération la force du fichier clients
- Maîtriser la démarche commerciale face au client
- Savoir valoriser son agence

### 3. Comprendre le client face au mandat exclusif

- Confronter le client sur l'exclusivité
- Anticiper et gérer ses craintes
- Instaurer une relation de confiance
- Gérer les stress dans une relation commerciale
- Mettre en avant une communication positive

### 4. Mesurer la performance dans les démarches commerciales

- Être à l'aise dans les échanges avec le client
- Analyser le marché pendant la prise du mandat
- Détecter les signaux de confiance
- Proposer au bénéfice des deux parties

## Modalités de la formation

### Modalités pédagogiques

Apports théoriques et applications concrètes  
Exemples et échanges

### Organisation

Formation présentielle

## Évaluation des connaissances

Mise en situation et/ou Questionnaire

## Validation de la formation

Attestation d'évaluation des acquis  
Attestation de suivi de formation

## Chiffres clés

**93 %**

de recommandation en 2024

**90.5 %**

de satisfaction en 2024

**7266**

nombre de stagiaires en 2024