

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 : **480 € net**

[Tarif intra sur demande](#)

Strasbourg

Noémie REMY

Assistante commerciale

Site de Strasbourg

[+33 3 88 43 08 08](tel:+33388430808)

Colmar

Danielle KRUGER-LOTH

Chargée de relation client

Site de Colmar

[+33 3 89 20 22 31](tel:+33389202231)

Mulhouse

Gaëlle GIGAN

Chargée de relation client

Site de Mulhouse

[+33 3 89 33 35 14](tel:+33389333514)

Mise à jour le 5 février 2024

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

Pré-requis

- Aucun

par le titulaire de la carte professionnelle
à négocier, s'entremettre ou s'engager
pour le compte de ce dernier

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

92 %

de recommandation en 2022

92 %

de satisfaction en 2022

5601

nombre de stagiaires en 2022