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 8 juillet 2026

Objectifs de la formation

- Maitriser 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

CCI Campus Alsace - Strasbourg
234 Avenue de Colmar, 67021, Strasbourg

CCI Campus Alsace - Colmar
4 Rue du Rhin, 68000, Colmar

CCI Campus Alsace - Mulhouse
15 Rue des Frères Lumière, 68350, Mulhouse

- 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
- Connaitre 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
- Maitriser 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 commercial
- 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 2025

93 %
de satisfaction
en 2025

81 %
de réussite CCE
en 2025

CCI Campus Alsace - Strasbourg
234 Avenue de Colmar, 67021, Strasbourg

CCI Campus Alsace - Colmar
4 Rue du Rhin, 68000, Colmar

CCI Campus Alsace - Mulhouse
15 Rue des Frères Lumière, 68350, Mulhouse