



# PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : LYADIS IMMOBILIER - SIRET 53046976600022

Référence et Intitulé : LF034-3 - Mandats exclusifs et juste prix : la méthode du négociateur performant

Durée : 7h00

Type : Classe Virtuelle

## Public

Tout professionnel de l'immobilier.  
Négociateurs immobiliers.  
Collaborateurs intervenant en rentrée de mandats.  
Conseillers en transaction.

## Objectifs pédagogiques

Établir une relation de confiance durable avec le vendeur dès le premier contact.  
Appliquer les exigences réglementaires liées aux lois ALUR et HAMON dans le cadre du mandat.  
Maîtriser l'ensemble des étapes du rendez-vous vendeur, de la prise de contact à la signature du mandat.  
Présenter leur agence et leurs services à l'aide d'un book commercial structuré.  
Mettre en œuvre des techniques professionnelles permettant d'obtenir un mandat au juste prix et en exclusivité.  
Identifier et traiter les principales objections vendeurs.  
Qualifier et organiser le stock de mandats afin d'en améliorer le suivi et l'efficacité commerciale.

## Pré-requis

Aucun.

## Programme

- 1 - Introduction et enjeux de la rentrée de mandats.
  - Enjeux commerciaux et qualitatifs du mandat exclusif.
  - Positionnement professionnel du négociateur immobilier.
- 2 - Établir le contact et instaurer la relation de confiance.
  - Préparer le rendez-vous vendeur.



Document établi via  
la Plateforme F Immobilier  
[www.plateformef.com](http://www.plateformef.com)

Editeur accrédité : Meelk  
40 Rue du Louvre - 75001 Paris  
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €  
APE : 6201Z  
TVA Intra. : FR 24 844282863  
ICS : FR63ZZZ85B0FE



# PROGRAMME DE FORMATION

- Posture, discours et écoute active.
- Les attentes et motivations du vendeur.

## 3 - La prise de mandat.

- Déroulé structuré du rendez-vous vendeur.
- Présentation du mandat et sécurisation de la signature.
- Rôle du professionnalisme et de la pédagogie dans la décision du client.

## 4 - La vente du prix.

- Argumenter le juste prix.
- Méthodes d'explication et de démonstration.
- Prévenir les écarts de prix et les surévaluations.

## 5 - Réglementation des mandats.

- Cadre juridique applicable aux mandats.
- Obligations issues des lois ALUR et HAMON.
- Sécurisation des pratiques professionnelles.

## 6 - Traitement des principales objections vendeurs.

- Identification des objections récurrentes.
- Techniques de réponse adaptées.
- Maintien de la relation commerciale.

## 7 - Qualifier et piloter son stock de mandats.

- Organisation et classement des mandats.
- Suivi commercial et priorisation.
- Optimisation de l'efficacité du stock.

## 8 - Conclusion et synthèse opérationnelle.

- Bonnes pratiques à mettre en œuvre.
- Ancrage des compétences acquises.

### Moyens pédagogiques

Séance de formation en classe virtuelle.

Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur [www.plateformef.com](http://www.plateformef.com)





# PROGRAMME DE FORMATION

Modalités et délais d'accès :

Connexion à la formation en classe virtuelle via l'espace apprenant sur la Plateforme F, le jour de la formation, 10 minutes avant l'heure du début de la session.

## Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la formation disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur [www.plateformef.com](http://www.plateformef.com)

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %

Coordonnées pour support :

- e-mail : [info@lyadis-immobilier.com](mailto:info@lyadis-immobilier.com)

- Téléphone : 04 81 65 63 15

## Matériel nécessaire

Ordinateur, tablette ou smartphone avec connexion internet.

Navigateur préconisé : Chrome.

