



PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : LYADIS IMMOBILIER - SIRET 53046976600022

Référence et Intitulé : LF294-1 - Gérer, qualifier et relancer efficacement son stock de mandats

Durée : 7h00

Type : Classe Virtuelle

Public

Tout professionnel de l'immobilier.
Négociateurs immobiliers.
Managers et responsables transaction.
Directeurs d'agence.

Objectifs pédagogiques

- Exploiter le cadre légal et réglementaire afin de sécuriser et valoriser les mandats exclusifs.
- Mettre en œuvre une qualification rigoureuse du stock de mandats pour améliorer leur efficacité commerciale.
- Déployer des outils de suivi structurés assurant une information régulière, transparente et professionnelle auprès des propriétaires.
- Organiser un suivi spécifique et différenciant des mandats exclusifs.
- Préparer et conduire des rendez-vous de suivi vendeur à forte valeur ajoutée.
- Adapter la stratégie de commercialisation face à l'allongement des délais de vente.
- Argumenter et conduire une renégociation de prix de manière professionnelle et sécurisée.
- Gérer les situations de biens et vendeurs "usés", afin de relancer la commercialisation ou de réaligner le mandat.

Pré-requis

Aucun.

Programme

- 1 - Introduction : enjeux de la gestion du stock de mandats
 - Identification des difficultés actuelles dans la commercialisation des mandats
 - Impact de l'allongement des délais de vente sur la relation agence / vendeur
 - Enjeux de la qualification et du pilotage du stock



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
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

2 - Rappel des règles essentielles lors de la signature du mandat

- Clarification du prix : qui l'a fixé et sur quelles bases
- Présentation de la méthode d'évaluation utilisée
- Rappel des engagements contractuels de l'agence
- Présentation du plan de commercialisation.
- Engagement sur le délai de vente
- Conséquences d'une absence de vente pour le propriétaire

3 - Le suivi classique du vendeur

- Mise en place d'outils d'information continue sur le marché local
- Exploitation de ces outils dans la relation vendeur
- Construction d'une communication régulière et pédagogique
- Comprendre que mieux communiquer, c'est mieux négocier

4 - Le suivi spécifique du mandat exclusif

- Comptes rendus d'activité et de diffusion publicitaire
- Analyse des performances : visibilité, clics, retours
- Création d'annonces premium (photos, vidéos, présentation)
- Maintien d'une dynamique commerciale continue jusqu'à la vente

5 - Les rendez-vous de suivi avec le propriétaire

- Préparation structurée des entretiens de suivi
- Définition des objectifs de chaque rendez-vous
- Fréquence optimale pour entretenir la confiance et la transparence

6 - La stratégie de renégociation du prix

- Préparation des arguments de réajustement du prix
- Anticipation et traitement des objections
- Approche pédagogique face aux freins du vendeur
- Mises en situation et entraînements pratiques

7 - Adapter la stratégie de commercialisation

- Mise en place de nouvelles conditions de vente
- Réalisation d'un bilan à 30 jours
- Réalisation d'un bilan à 90 jours
- Ajustement du positionnement du bien sur le marché





PROGRAMME DE FORMATION

8 - La gestion des biens et vendeurs usés

- Identifier un bien "usé" sur le marché
- Adapter sa posture commerciale face à un vendeur démotivé
- Transformer une situation bloquée en mandat réaligné et performant

Moyens pédagogiques

Séance de formation en classe virtuelle.

Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.plateformef.com

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

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %

Coordonnées pour support :

- e-mail : info@lyadis-immobilier.com
- Téléphone : 04 81 65 63 15

Matériel nécessaire

Ordinateur, tablette ou smartphone avec connexion internet.

Navigateur préconisé : Chrome.

