PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : LYADIS IMMOBILIER - SIRET 53046976600030

Référence et Intitulé : LF039-1 - Pourquoi et comment obtenir 100% de mandat exclusif ?

Durée : 3h30

Type : Classe Virtuelle

Public

Collaborateurs intervenant en transaction.
Managers.

Objectifs pédagogiques

Identifier et prioriser les sources de rentrée de mandats.
Établir une relation de confiance avec ses clients.
Savoir se servir des techniques de rentrée de mandats exclusifs.
Se convaincre qu'un mandat exclusif est un gros avantage pour l'agence et aussi pour le client.
Savoir travailler avec des outils pour convaincre le client du bien fondé de l'exclusivité.

Pré-requis

6 mois d'expérience professionnelle en transaction.

Programme

1 - Introduction.
- Les sources du mandat exclusif (Rappel).
- Les conditions pour obtenir un mandat exclusif.
- Pourquoi un mandat exclusif ?

2 - Les bonnes raisons de travailler en exclusivité.

3 - Etablir le contact avec le vendeur.
- Quelques principes de base.
- La prise de rendez-vous et la préparation du R.V.
- Les objectifs de vente en rentrée de mandat.

4 - La prise de mandat en 8 étapes.
- Instaurer le climat de confiance.

- La découverte du bien.
- La découverte du vendeur.
- La présentation de l'agence et de ses services.
- La présentation du plan de commercialisation et l'engagement de transparence.
- Prendre des engagements conformes aux attentes du client et faire la différence par rapport à la concurrence, l'hypothèse du travail en fichier multi-diffusé (Amepi, MLS, fichier commun, SIA, Bourse, etc,.).
- La prise en compte les besoins du client par un marketing adapté et valorisant son bien.
- Rééquilibrer les engagements du mandat exclusif.

5 - La signature du mandat.
- Obtenir l'engagement écrit du client sur le mandat et valider avec lui les engagements mutuels du contrat.
- Traitement des principales objections au mandat exclusif.

6 - Conclusion.
- Doit-on rentrer tous les mandats ?
- Ébauche d'un plan d'actions et résolutions.

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.