



PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

Référence et Intitulé : CV120-1 - Le mandat exclusif, pourquoi ? Comment ?

Durée : 3h30

Type : Classe Virtuelle

Public

Managers, Collaborateurs intervenant en transaction Niveau Perfectionnement.

Objectifs pédagogiques

- Être déjà convaincu soi-même de tous les avantages de l'exclusivité pour mieux convaincre le client vendeur.
- Comment être le 1er en contact avec la clientèle vendeur afin de rentrer d'emblée en mandat exclusif.
- Identifier et prioriser les sources de rentrée de mandats permettant d'être en 1er en contact avec un prospect vendeur.
- 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 50 bonnes raisons de travailler en exclusivité.
 - Les avantages pour le client - Les avantages pour le Conseiller immobilier
- 3 - Établir le contact avec le vendeur.
 - quelques principes de base,



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

- la prise de rendez-vous et la préparation du R.V.
- les objectifs de vente en rentrée de mandat,

4 - La prise de mandat.

les 8 étapes (rappel) :

- Instaurer le climat de confiance.
- La découverte du bien.
- La découverte du vendeur.
- La présentation de l'agence et de ses services : Prouver au client que notre agence est le meilleur choix possible en écrivant nos engagements.
- 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 des 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.unplus.fr

Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la classe virtuelle directement via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.fr

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %.

Coordonnées pour support :

- e-mail : contact@unplus.fr



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

Matériel nécessaire

Ordinateur ou tablette avec connexion internet.
Navigateur préconisé : Chrome.



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