

AMÉLIORER LA RENTRÉE DE MANDATS EXCLUSIFS

DATE ET DURÉE

1 journée de 7 heures, de 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30

PUBLIC VISÉ

- Responsables d'agence et négociateurs immobiliers
- Pas de prérequis nécessaire

OBJECTIFS

Méthodes, outils et attitude pour se constituer un stock de mandat de qualité et prendre des mandats exclusifs.

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Explications concrètes, nombreux exemples à l'appui, projection de documents. Questions-réponses avec les participants afin de jauger le degré de compréhension et de valoriser les échanges.
- Différents supports et outils leur seront remis durant le stage.
- La formation sera animée par Monsieur Dominique LAVIGNAC : Consultant, formateur spécialisé dans le management et la mise en place de réseaux immobiliers.

CONTENU DE LA FORMATION

Préambule : Point sur la déontologie des professionnels de l'immobilier : 1h

Remise du code de déontologie
Rappel des fondamentaux
Questions – Réponse

I. Les difficultés rencontrées :

II. Les avantages du mandat exclusif

III. Anticipation :

- Identification des ventes réalisées
- Origines des mandats vendus
- Les mandats en cours (Suivi – Transformation en mandat exclusif)
- La relance et le suivi des estimations
- Fidélisation des nouveaux propriétaires
- Fidélisation des anciens vendeurs
- Fidélisation des acheteurs (PAP, Agence...)
- La prospection = Son relationnel / Le contact direct....

IV. Construction :

- « AVANT »** : La préparation du rendez vous
- « PENDANT »** :

1. Le rendez-vous : L'estimation – La prise de mandat = Même travail
 2. Les attentes du vendeur
 3. Le projet d'achat du vendeur
 4. Les interrogations du vendeur / La concurrence....
 5. Les services et solutions proposées
 6. La prise du mandat
 7. Le lendemain de la prise du mandat
- C. « APRÈS » :
8. Vendre le bien à l'équipe
 9. Commercialiser le bien : La publicité / La vitrine / Internet / La bourse aux affaires...
 10. Le suivi vendeur

SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, les stagiaires signent une feuille de présence.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

COÛT DE FORMATION :

- 342 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 285€ HT)
- 444 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 370 € HT)