

AMÉLIORER LA RENTRÉE DE MANDATS EXCLUSIFS

Conforme à l'article 3 du décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier pour le renouvellement des cartes professionnelles

DURÉE

1 journée en présentiel collectif 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
- Aucun prérequis nécessaire

OBJECTIFS

Rédiger un plan d'action au sein de l'agence et un plan de prospection sur le terrain pour signer des mandats exclusifs

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 *(Les durées ci-dessous sont données à titre indicatif et sont susceptibles de varier)*

DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30

Accueil (15 min)

Présentation par le CEPSO
Tour de table et évaluation des niveaux

Point sur la déontologie des professionnels de l'immobilier (1h)

Remise du code de déontologie
Rappel des fondamentaux
Questions – Réponses

I. Les difficultés rencontrées (15 min)

II. Les avantages du mandat exclusif (20 min)

III. Anticipation (1h30)

- A. Identification des ventes réalisées
- B. Origines des mandats vendus
- C. Les mandats en cours (Suivi – Transformation en mandat exclusif)
- D. La relance et le suivi des estimations

Dernière mise à jour : 3 septembre 2024

- E. Fidélisation des nouveaux propriétaires
- F. Fidélisation des anciens vendeurs
- G. Fidélisation des acheteurs (PAP, Agence...)
- H. La prospection = Son relationnel / Le contact direct....

Pause déjeuner (1h)

IV. Construction (3h15) :

- A. « AVANT » : La préparation du rendez vous
- B. « 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

Conclusion de la formation (25 min)

Remplissage du quiz de validation des connaissances et du questionnaire de satisfaction
Tour de table et bilan de la formation

Les pauses sont de 15 minutes le matin et l'après midi

FIN DE LA FORMATION : 17h30

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

- 360 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 300€ HT)
- 420 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 350 € HT)
- Tarifs dégressifs sur les inscriptions en fonction du nombre de journées de formations prises.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Dans le cas où le stagiaire présenterait des difficultés d'accès à sa formation, pour raison de handicap, permanent ou provisoire, même léger, merci de nous en informer dès l'inscription. Nous pourrions alors étudier ce qu'il est possible de mettre en place pour adapter la formation à sa situation et/ou l'accueillir au mieux dans nos salles de formation qui sont toutes accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Dernière mise à jour : 3 septembre 2024