

## 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 visioconférence 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

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 dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- 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 : 1er décembre 2022*

- 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, le centre de formation édite un relevé de connexion mentionnant le temps de présence du stagiaire contresigné par le formateur.
- 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.

*Dernière mise à jour : 1er décembre 2022*

## ACCESSIBILITÉ

En cas de nécessité d'adaptation de la formation à des personnes en situation de handicap, merci de nous en informer dès l'inscription pour étudier ce qu'il est possible de mettre en place.