

Gardez le cap avec les formations obligatoires

FORMATION

MODULE 2

« Le mandat simple et exclusif »

DUREE - 7 heures

➤ PUBLIC VISE

- Salariés d'agences immobilières, de la promotion construction.
- Responsables d'agences immobilières, négociateurs immobiliers indépendants.

➤ PREREQUIS

- Expérience professionnelle du secteur immobilier et de la construction.

➤ OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Appréhender la réglementation du mandat de vente.
- Mesurer les obligations engendrées par un mandat de vente.
- Maîtriser la recherche de mandat.
- Acquérir les compétences commerciales de prise de mandat.
- Comprendre les différents arguments spécifiques pour la prise de mandat exclusif.
- Maîtriser la renégociation d'un mandat.

➤ METHODE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- 📄 L'action de formation débutera par une présentation de chaque stagiaire, du formateur et du programme de la journée de formation.
- 📄 Une documentation sur support papier ou numérique sera remise à chaque participant afin d'accéder aux connaissances de la formation.
- 📄 Le formateur possède une bonne expertise technique et pédagogique sur le thème traité pour répondre aux objectifs de la formation.

La formation comporte :

- ✓ Exposé théorique.
- ✓ Echange avec les stagiaires.
- ✓ Cas pratiques et exercices.
- Le formateur est disponible pour apporter des réponses aux questions pendant la formation.
- Les moyens d'encadrement des stagiaires seront assurés par le formateur et/ou la direction de MONCOUET FORMATION

<h4>➤ SESSION</h4>	<p style="text-align: center;">NOVEMBRE</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>dim.</th> <th>lun.</th> <th>mar.</th> <th>mer.</th> <th>jeu.</th> <th>ven.</th> <th>sam.</th> <th>dim.</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td>30</td> <td>31</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td></td> <td>6</td> <td>7</td> <td>8</td> <td>9</td> <td>10</td> <td>11</td> <td>12</td> </tr> <tr> <td></td> <td>13</td> <td>14</td> <td>15</td> <td>16</td> <td>17</td> <td>18</td> <td>19</td> </tr> <tr> <td></td> <td>20</td> <td>21</td> <td>22</td> <td>23</td> <td>24</td> <td>25</td> <td>26</td> </tr> <tr> <td></td> <td>27</td> <td>28</td> <td>29</td> <td>30</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> </tr> </tbody> </table>	dim.	lun.	mar.	mer.	jeu.	ven.	sam.	dim.		30	31	1	2	3	4	5		6	7	8	9	10	11	12		13	14	15	16	17	18	19		20	21	22	23	24	25	26		27	28	29	30	1	2	3	<h4>➤ EQUIPEMENTS</h4> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Tableau - Paper-board ✓ Vidéo projecteur HDMI - WiFi 	<h4>➤ LIEU de la FORMATION</h4> <p>55 avenue Louis Bréguet Bâtiment Hermès - Etage 2 31400 TOULOUSE</p> <p>Sur place</p> <p>A proximité</p>
dim.	lun.	mar.	mer.	jeu.	ven.	sam.	dim.																																												
	30	31	1	2	3	4	5																																												
	6	7	8	9	10	11	12																																												
	13	14	15	16	17	18	19																																												
	20	21	22	23	24	25	26																																												
	27	28	29	30	1	2	3																																												
<h4>➤ HORAIRES - TARIF</h4> <ul style="list-style-type: none"> ■ 8 h 45 à 12 h 15 & de 13 h 45 à 17 h 15. Pause 1/4 heure par demi-journée ■ Groupe de 14 personnes - la journée : 250 €uros / personne 																																																			

Le mandat simple et exclusif

➤ CONTENU PEDAGOGIQUE

- Les obligations relatives aux textes législatifs et réglementaires.
 - Les éléments constitutifs du mandat.
 - Les différents types de mandat.
 - L'information préalable du consommateur.
 - Les honoraires de vente.
 - Les obligations entre les parties.
- Le mandat de vente outil d'action commerciale.
 - La recherche de mandat.
 - La stratégie de prise de mandat.
 - L'argumentation commerciale.
 - Le traitement des objections.
 - L'évaluation de la valeur du bien objet du mandat.
 - Les diagnostics techniques.
- De l'intérêt du mandat exclusif.
 - Le droit à commission.
 - Le partage de mandats.
 - délégation et fichiers communs.
 - Comment accroître le ratio des mandats à caractère exclusif.
 - arguments spécifiques.
- Le suivi du mandat.
 - La renégociation des mandats.
- Comment négocier une offre.
 - mandat simple.
 - mandat exclusif.

➤ MOYENS D'EVALUATION

- 📄 En fin de formation, afin de permettre d'évaluer les acquis de la formation, des études de cas et / ou mises en situation seront réalisées.
- 📄 Le formateur est disponible pour apporter des réponses aux questions après l'évaluation.
- 📄 Une évaluation finale sur la qualité de la formation est également remise à chaque stagiaire.

➤ NOM ET QUALITE DU FORMATEUR

- TOUCHE Jean – Formateur et praticien.

Fort de son parcours en enseignement supérieur, depuis de nombreuses années en responsabilité des ventes auprès d'un grand groupe immobilier, Agent immobilier attaché au terrain par passion, partage ses connaissances au travers de la formation depuis plus de 15 ans.

Formation et diplômes :

- Enseignement supérieur.
- Agent immobilier depuis 1983
- Animateur des ventes en immobilier depuis 1987.
- Responsable des ventes depuis 1993.

Thématiques d'intervention :

- Les techniques commerciales
- Le mandat simple et exclusif
- Organisation et relation client
- Plus-value immobilière