



Objectif

Acquérir le savoir-faire de la prise de mandat et Mandat exclusif

Participant

Négociateur, responsable d'agence, professionnel de l'immobilier, demandeurs d'emplois

Moyens pédagogiques

Un support de cours par stagiaire

Validation des Acquis

Exercices de mise en application tout au long de la formation, questionnaire d'évaluation fin de formation

Prérequis

Première expérience dans l'immobilier

Programme

1. Les conditions et obligations de la prise de mandat

- Les acteurs de la transaction
- Le marché de l'ancien et de l'amélioration rénovation
- Les obligations de diagnostic et de mandat
- Formes nouvelles et classiques de publicité

2. De la prise de contact à la négociation du mandat

- Les attitudes avec le vendeur
- Prendre la main sur le vendeur
- Présenter la faisabilité économique du projet
- Déterminer le profil du futur acheteur en fonction des caractéristiques du bien
- Proposer des solutions
- Traiter le refus du vendeur

3. De la négociation à la décision de prise du mandat simple

- Les propositions stratégiques
- Les concurrents
- La proposition du mandat
- Le report de la prise du mandat
- Le refus de la prise du mandat



4. la prise de mandat

- La fiche technique
- Les photos
- L'explication du mandat de vente
- Le cadrage de la relation commerciale
- Les engagements réciproques
- Le prix de présentation du bien

5. le mandat exclusif

- La méthodologie
- L'argumentaire à déployer
- La proposition commerciale