TRANSACTION

Mieux accompagner ses clients vendeurs grâce à l'exclusivité

Renforcer sa posture commerciale et augmenter son taux de mandats exclusifs pour maîtriser le processus de vente.

DURÉE	TARIF	FORMAT	LOI ALUR
2 jours 14 heures de formation	**3 600 €** par entreprise (intra) 1 800 € / jour **580 €** par indépendant 290 € / jour / pers. Net de TVA — TVA non applicable, art. 261-4-4° du CGI. Prise en charge OPCO / AGEFICE possible.	**Présentiel · Distanciel** Jusqu'à 25 personnes	**Éligible** Formation continue obligatoire

POURQUOI CETTE FORMATION

1 — Décrocher plus d'exclusivités
Présenter le mandat exclusif comme la réponse au projet du vendeur, pas comme une contrainte.

2 — Structurer le rendez-vous d'estimation
Du R0 à la fin de rendez-vous : une méthode reproductible, de la prédécouverte au prix.

3 — Traiter les objections avec assurance
Répondre aux objections sur l'exclusivité, les honoraires et le prix sans perdre la relation.

PUBLIC

- Négociateurs immobiliers débutants ou confirmés
- Managers et directeurs d'agence

PRÉREQUIS

Aucun

NIVEAU

Débutant à confirmé

MODALITÉS

Présentiel · Distanciel

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

OBJECTIF GÉNÉRAL

Conduire un rendez-vous vendeur structuré aboutissant à la signature d'un mandat exclusif au juste prix, en assumant son devoir de conseil.

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

01 Expliquer l'intérêt de l'exclusivité pour le client et pour l'agence
02 Analyser son marché et le restituer au vendeur
03 Appliquer les étapes du rendez-vous d'estimation
04 Réaliser une découverte efficace du vendeur et de son projet
05 Présenter les avantages de l'exclusivité en lien avec le projet
06 Traiter les objections du vendeur
07 Déterminer un prix de mise en vente avec son vendeur
08 Relancer ses estimations et suivre ses mandats (dont la baisse de prix)

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Jour 1 — Le marché, l'exclusivité et la préparation du rendez-vous

1 Introduction
- Le marché immobilier
- Le métier d'agent immobilier
- L'importance de l'exclusivité

2 Avant le rendez-vous
- Les étapes du rendez-vous vendeur : R1 et R2
- La prise de rendez-vous et la prédécouverte
- La préparation du rendez-vous d'estimation

3 La découverte
- La découverte du bien et des documents obligatoires
- La découverte du client et de son projet

Jour 2 — Le mandat exclusif, le prix et le suivi

1 Le rendez-vous d'estimation
- La présentation du mandat exclusif
- Le traitement des objections
- La détermination du prix avec le client

2 Relance et suivi de mandat
- La relance de l'estimation
- Le suivi du mandat exclusif et la baisse de prix

3 Conclusion
- Plan d'action individuel
- Évaluation des acquis

ORGANISATION DE LA FORMATION

MOYENS PÉDAGOGIQUES
- ✓ Présentation projetée et support remis
- ✓ Jeux interactifs et quiz
- ✓ Mises en situation et jeux de rôle
- ✓ Travail en sous-groupes, études de cas

SUIVI ET ÉVALUATION
- ✓ Questionnaire d'auto-positionnement avant la formation
- ✓ Tour de table en début de formation
- ✓ Évaluation des compétences en fin de formation
- ✓ Questionnaire de satisfaction à chaud

AM

Intervenant · Antoine MESNARD
Ancien professionnel des Ressources Humaines (10 ans), puis 20 ans à la direction d'agences immobilières et de cabinets d'administration de biens : Antoine MESNARD connaît de l'intérieur les enjeux commerciaux et managériaux du secteur.

INFORMATIONS PRATIQUES

LIEU
France entière

DÉLAI D'ACCÈS
1 semaine après signature de la convention

ACCESSIBILITÉ
Formation accessible aux personnes en situation de handicap : nous contacter pour adapter le parcours.

INSCRIPTION
Convention de formation signée, questionnaire d'auto-positionnement envoyé avant la session.

FINANCEMENT
OPCO (salariés) ou AGEFICE (dirigeants et indépendants) — AM Consulting constitue le dossier avec vous.

CONTACT
Antoine MESNARD
antoine@amcformation.com
06 75 15 84 15