

# SAVOIR RENTRER UN MANDAT EXCLUSIF AU PRIX DU MARCHÉ



600 Conseillers Transaction formés en Aquitaine  
20 ans d'expérience en immobilier Transaction  
Des formations adaptées en fonction de vos besoins



Timeline steps:  
1. Prospection  
2. Rendez-vous estimation  
3. Présentation de services  
4. Traitement des objections vendeurs  
5. Aide à la prise de décision  
6. Signature du mandat  
7. Suivi vendeur  
8. Plan de Communication  
9. Découverte acheteur  
10. La visite  
11. Retour de visite  
12. Traitement des objections acheteurs  
13. Suivi des acheteurs  
14. Signature de l'offre d'achat  
15. Suivi post compromis  
16. Fidélisation

## Objectifs

- Maîtriser l'écoute active
- Maîtriser la découverte vendeur
- Maîtriser les techniques de questionnement
- Maîtriser sa Présentation de services
- Maîtriser les réponses aux objections Exclusivité
- Maîtriser la présentation du prix marché
- Maîtriser les réponses aux objections prix marché
- S'entraîner et s'évaluer en groupe
- Etre convaincant

## Sanctions et Modalités d'évaluation

- Réalisation d'un Quizz Final
- Attestation de Formation

## Moyens de contrôle de l'assiduité

- Feuilles d'émargement
- Attestation d'assiduité

## Méthode pédagogique et d'encadrement

1- En session présentielle : Une formation axée sur la mise en place de bonnes pratiques où le stagiaire est constamment mis en situation par les jeux de rôle, étude de cas pratiques, soutenus par des apports de connaissances.

Des sessions centrées sur l'écoute et l'échange entre les participants et entre participants et formateur, où le niveau d'exigence est croissant. Remise d'outils SCORE AQUITAINE CONSEIL ET FORMATION aux participants.

2- En intersession : Un plan d'actions individuel axé sur l'application de ce qui a été vu en session présentielle.

## Bénéfices du stage

- Savoir écouter
- Savoir effectuer une découverte du projet vendeur
- Savoir présenter ses services
- Savoir répondre aux objections
- Savoir comment rentrer des mandats exclusifs
- Savoir présenter une estimation
- Savoir convaincre son client

## Public

Négociateur, Conseiller en Immobilier  
Patrons d'agence immobilière  
Toute personne encadrant un ou plusieurs conseillers

## Le Déroulement du stage

-Durée : 3 jours (24 heures)  
-Horaires : 9H-13H / 14H-18H  
-Lieu : NOUVELLE AQUITAINE  
-Nombre de stagiaires maximum : 25  
-Formateur: Stéphane DROUSSET

## Prérequis

- Aucun

## Tarifs

- 600,00 € H.T.  
(location de salle comprise)

