

# Mandat exclusif

## Les fondamentaux

### Objectif(s) pédagogique(s)

- Augmentez le nombre de mandats exclusifs et de mandats en gestion
- Mettre en place un outil éprouvé et nécessaire : **LE BOOK**
- Utiliser la bonne approche auprès des mandants

### Compétences visées

Durant la formation les stagiaires apprendront à suivre les étapes les plus efficaces pour atteindre leurs objectifs de prendre plus de mandats exclusifs au prix

A l'issue de la formation le stagiaire aura la base de son BOOK avec l'argumentaire propre à son agence et sa stratégie.

### Moyens pédagogiques et techniques

#### Plateforme E-learning

*gotowebinar ou similaire / Internet*

- répartition pédagogique: 70 % de pratique, 30 % d'apports théoriques
- exercices pratique
- apports méthodologiques sont illustrés d'exemples puis application en situation.

## PROGRAMME :

### INTRODUCTION

Mettre en place une relation un suivi et des procès qui faciliteront l'objectif à atteindre :

Rentrer des mandats exclusifs au prix en vente et location)

### I – ANALYSE DU MARCHÉ

Vision macro du marché

Contexte législatif

### II – ANALYSE DE VOS FORCES et FAIBLESSES

Tableau +/-

La concurrence

Vos éléments différenciant

### III SUIVI COMMERCIAL

Les engagements qui vont faire la différence

Les outils différenciant

L'Automation

L'espace propriétaire

### Public visé

Responsable d'agence et collaborateurs

### Modalités de suivi et évaluation

QCM / Mises en situation

Feuille d'émargement par demi-journée /

Attestation de présence

Webcam et partage d'écrans

### Durée et modalité d'organisation

**Durée :** 1 jour

**Horaires :** 7 heures

**Organisation :** FORMATION A DISTANCE Via Webinaire

**Effectif maximum :** 20 personnes

### Moyen d'encadrement

**Formateur :** Didier TIXADOR

- Agent Immobilier 1994 à 2014
- Formateur / Consultant Immobilier
- Formateur ESI de 1998 à 2018
- Ancien Directeur commercial et Marketing de la FNAIM / SLB 2014 à 2018

### Pré requis

Absence de pré-requis

### IV – LE BOOK

Présentation de votre agence

Vos atouts

Votre différenciation

Vos engagements

Vos outils pour justifier le prix

Digitalisez votre Book

### V – ARGUMENTATION

Savoir utiliser un book lors de l'entretien

### VI – RENEGOCIATION DU MANDAT SIMPLE POUR OBTENIR UN MANDAT EXCLUSIF

Quels arguments

Quels outils

### CONCLUSION

# Mandat exclusif

## Les fondamentaux

### **LES PLUS DE CETTE FORMATION :**

Cette formation 100% métier a pour objectifs de :

- générer plus de mandat exclusif en vente mais aussi de mandats de gestion
- vous permettre de construire le fameux BOOK pendant la formation
- Reprendre les fondamentaux trop souvent délaissés

### **Pour cela j'aborderai les sujet suivants lors de cette formation:**

- Bien connaître le marché et son contexte
- Analyser ses forces et ses faiblesses et les facteurs différenciant
- Les engagements et le suivi vendeur
- Réaliser un BOOK
- Un BOOK n'est utile que si on a appris à s'en servir
- Un levier à utiliser aussi : la transformation d'un mandat simple en mandat exclusif