

Négociateur des contrats exclusifs

Référence **IMMO02**

Objectifs :

- Développer ses mandats exclusifs
- Maîtriser les techniques du contrat exclusif pour faire la différence
- Savoir adapter sa pratique professionnelle pour plus de mandat exclusif
- Comprendre les motivations et croyances d'un vendeur à vendre seul

Public

Cette formation s'adresse aux professionnels de l'immobilier.

Pré-requis

Être un professionnel de l'immobilier

Programme

POURQUOI L'EXCLUSIVITE :

- Les avantages pour les professionnels et clients
- Comment les lever
- Les freins
- Comment trouver des mandats exclusifs

STRATEGIE POUR DEVELOPPER L'EXCLUSIVITE :

- Comment les développer
- Quels sont les moments où les vendeurs sont les plus enclins à confier l'exclusivité

COMMENT SE DIFFERENCIER DE SES CONCURRENTS :

- A l'aide d'une méthodologie professionnelle
- Par une présentation des services adaptée aux attentes du vendeur
- Par une différenciation de l'offre de services en fonction de la nature du mandat
- Démontrer à son vendeur que l'exclusivité est dans son intérêt et pas uniquement dans celui du professionnel
- Utiliser des arguments juridiques pour traiter les objections des vendeurs

TRANSFORMER DES MANDATS SIMPLES EN MANDATS EXCLUSIF :

- Organiser le suivi des mandats simples
- Réaliser des rendez-vous bilan
- Inciter les vendeurs à passer enfin à une stratégie efficace

Organisation et moyens pédagogiques

- Quizz, tests, méthode participative permettant de mettre en jeux des situations rencontrées par les participants
- Formation conduite en salle pour une durée de 1 jour soit 7 heures
- La formation se déroule dans vos locaux

Moyens techniques

Utilisation de Vidéo Projecteur Test Quiz et vidéo.

Moyens d'encadrement

Formateur spécialiste de l'immobilier.

Modalités de suivi et d'évaluation

- Identification des attendus et des compétences à développer en début de formation
- Grilles d'évaluation complétées en début et fin de formation permettant de mesurer les écarts et progrès

Documents remis à la fin du stage

- Support numérique pour les fondamentaux
- Fiche de synthèse et plan élaborés en fin de formation
- Certificat de réalisation

Durée : 1 jour soit 7H

Tarif Inter : 590,00€ HT *

Tarif Intra : 1400,00€ HT

- Pauses Café et repas inclus dans nos inter-entreprises.