

« MANDAT EXCLUSIF »

RENTREER ET RE-NEGOCIER LES MANDATS EN EXCLUSIVITE

Programme détaillé

1- Pourquoi rechercher l'exclusivité ?

- Quels sont les avantages du mandat exclusif ?
 - ✓ pour les professionnels
 - ✓ pour les clients
- Quels sont les freins constatés ?
 - ✓ pour les professionnels
 - ✓ pour les clients
 - ✓ comment les lever
- Comment trouver des mandats exclusifs ?

2- Quelles sont les origines de contacts propices à l'exclusivité ?

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

3- Comment se différencier de ses concurrents ?

- Grâce à la maîtrise d'une méthodologie professionnelle
- Grâce à une présentation des services adaptée aux attentes des vendeurs
- Grâce à une différenciation de l'offre de services en fonction de la nature du mandat
- En démontrant aux vendeurs que l'exclusivité est dans son intérêt et pas uniquement dans celui du professionnel

En utilisant les arguments juridiques pour traiter les objections des vendeurs

4- Comment transformer des mandats simples en mandats exclusifs ?

- En organisant le suivi des mandats simples
- En réalisant des rendez-vous bilan
- En incitant les vendeurs à passer enfin à une stratégie efficace

5- Synthèse, plan d'action et évaluation de la formation

A l'issue de cette formation, les participants sauront traiter les objections suivantes :

- « On veut garder la possibilité de vendre par nous-mêmes »
- « Plusieurs agences, c'est plus de chances de vendre »
- « La concurrence, ça stimule »
- « On a donné un mandat exclusif et on a été déçus »
- « 3 mois c'est trop long »
- « On a déjà donné un mandat »
- « Que faites-vous de plus ? »

A l'issue de cette formation, les participants ne connaîtront plus les situations d'échec qui leur font dire :

- « Les clients ne veulent pas d'exclusivité »
- « L'exclusivité est un piège pour nous »
- « J'arrive toujours trop tard » « Honnêtement, quelles différences avec le mandat simple ? »

Les modalités de participation

- ✓ DUREE : 14 heures
- ✓ DISTANCIEL (online) :
4 sessions de 3h30
- ✓ PRESENTIEL :
2 sessions de 7h
- ✓ DATES : nous consulter
- ✓ DELAIS : accès à la formation
après proposition, 2 mois maximum
- ✓ INDICATEUR DE RESULTAT :
Satisfaction client 2023 : 98%
Taux d'abandon : 0%
- ✓ HORAIRES :
9h30-13h 14h-17h30
(1^{er} jour)
9h-13h 14h-17h
(2^{ème} jour)



Multiscore TGS est inscrit dans le catalogue de référencement des organismes financeurs de la formation (Le Datadock) et certifié Qualiopi

Objectifs de la formation

- Maîtriser la relation avec l'acquéreur.
- Maîtriser les arguments et traiter les objections à l'encontre du mandat exclusif.

Si l'une de ces bonnes raisons vous concerne...

- Augmenter le chiffre d'affaires et préserver la marge.
- Développer la conviction des négociateurs pour impacter les clients.

... inscrivez-vous dès maintenant !

Tarification comprenant :

- La préparation de l'animation
- Les phases d'animation
- Les déplacements du consultant (si formation présentielle)
- Les aspects administratifs
- Les remises d'attestations individuelles loi Alur

Les participants (Public visé et prérequis)

Professionnel de la transaction immobilière exerçant déjà le métier sans niveau de diplôme exigé.

- Les négociateurs débutants pour qui il est important d'acquérir dès le départ de bonnes bases.
- Les négociateurs confirmés qui souhaitent augmenter le nombre de mandats exclusifs.
- Les managers qui souhaitent relayer la formation auprès de leurs négociateurs.

Moyen pédagogique

- Des exposés de l'animateur
- Des mises en situation
- Des échanges et travaux dirigés
- Des exercices de maîtrise des supports commerciaux et marketing de l'entreprise

Moyen d'évaluation

- Une évaluation « à chaud » en fin de cycle de formation
- Un Quizz de validation des acquis

Animation

Un consultant de MULTISCORE spécialisé dans l'activité transaction immobilière

MULTISCORE TGS
118, avenue du général Michel Bizot
75012 PARIS

Tél : 01 53 46 96 21

e-mail : info@multiscoretgs.fr

www.multiscore

 : Multiscore Paris

N° Organisme : 11754870675

Référents :

Pédagogique
Philippe Fauré
philippe.faure@multiscoretgs.fr

Administratif et handicap :
Carole Garcia
info@multiscoretgs.fr

Document remis

Support de formation

Formule à Distance

La formation à distance est effectuée via le logiciel ZOOM.
L'ouverture d'un compte gratuit permet au participant d'accéder à la formation. Les liens de connexion à la formation sont communiqués au préalable aux participants.

A l'issue de la formation, une attestation de formation* éligible loi Alur vous sera délivrée

*Nos formations incluent le quota d'heures concernant la déontologie, fixé par la loi Alur**

** L'obligation de formation continue instaurée par la **loi ALUR**, définie (décret du 18 février 2016, JO du 21/02/2016) un volume de formation obligatoire de 14 heures par an (ou 42 heures sur trois ans)*