

« MANDAT EXCLUSIF »

RENTRE R CONSERVER 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

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
- Comprendre que la différence se fait dès le début de la relation et notamment dans la phase découverte
- Comment inciter les clients vendeurs à donner les avantages liés à l'exclusivité par eux-mêmes ?
- Comment dérouler de façon fluide le déroulement vers l'exclusivité
- Comment éviter les « mauvais deal » : *OK pour l'exclusivité mais à ce prix*
- Mettre en avant nos intérêts et objectifs partagés
- Démontrer aux vendeurs que l'exclusivité est dans son intérêt et pas uniquement dans celui du professionnel

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
- ✓ PRESENTIEL :
2 sessions de 7h
- ✓ DISTANCIEL :
4 sessions de 3h30
- ✓ 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 :
9h00-12h30 et/ou 13h30-17h

Multiscore est certifié Qualiopi

Objectifs de la formation

- Maîtriser la relation avec le vendeur mais également avec l'acquéreur.
- Créer une chaîne de bonnes pratiques permettant de conduire à l'obtention du mandat exclusif
- 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.
- Valoriser votre métier en obtenant un vrai contrat

... 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 lesquels 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.

Moyens pédagogiques

- 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

MULTISCORE

91, rue du Faubourg-Saint-Honoré
75008 PARIS

Tél : 01 44 71 36 07

info@multiscore-formation.fr
www.multiscore-formation.fr

N° Organisme : 11754870675

Référents :

Pédagogique, administratif et handicap
Philippe Fauré
philippe.fauré@multiscore-formation.fr

Connection (formations distanciel)
Gino Lazzaro
gino.lazzaro@multiscore-formation.fr

Moyens d'évaluations

- 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

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)*