

## **PARTICIPANT(S) :**

Professionnels du secteur de l'immobilier.

## **ORGANISATION :**

**Durée :** 7 heures

**Lieux :** Campus du lac ou Campus de Libourne

## **INTERVENANT(S) :**

Formateur expert en Immobilier.

## **VALIDATION DE LA FORMATION :**

L'intervenant mesurera, tout au long de la formation, l'acquisition des connaissances des participants à travers la mise en place de situation in situ.

Délivrance d'une attestation de formation conforme à la législation en vigueur.

Un support de cours sera remis à chaque participant.

### **CAMPUS DU LAC**

N° SIRET 410 581 102 00010

Code APE-NAF 8542Z

N° Existence 7233 042 4333

### Site de Bordeaux

10 rue René Cassin – CS 31996 –

33071 Bordeaux Cedex

Tél. 05 56 79 52 00

campus@formation-lac.com

### Site de Libourne

7 Bis rue Max Linder

33504 Libourne Cedex

Tél : 05 57 25 40 66

campus@formation-lac.com

## **OBJECTIFS**

### **Nature de l'action : Acquisition de compétences**

- Maîtriser l'ensemble des éléments techniques et des pratiques commerciales de la transaction.
- Traiter les objections du client.

## **MÉTHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES**

Dynamique pédagogique qui favorise l'engagement de chacun dans une vraie réflexion.

L'interactivité sera soutenue par l'alternance d'apports théoriques, d'analyse de pratiques et de partages collectifs des expériences.

## **CONTENU DU PROGRAMME**

### **LES DIFFERENTS TYPES DE MANDAT**

#### **PASSER DE LA VENTE DU PARTICULIER AU MANDAT DE VENTE.**

- Les risques des ventes de particuliers à particuliers.
- Le rôle de l'agent immobilier.
- Les avantages de passer par un professionnel.

#### **TRANSFORMER UN MANDAT DE VENTE SIMPLE EN MANDAT DE VENTE EXCLUSIF.**

- Quel intérêt ?
- Quelle stratégie à mettre en place ?
- Comment traiter les objections et rassurer le client ?
- Quel suivi ?

#### **DESIGNATION DES PARTIES, DU BIEN.**

#### **VALIDITE DU MANDAT.**

#### **PIECES A COLLECTER / DIAGNOSTICS OBLIGATOIRES.**

#### **ACTIONS COMMERCIALES ET DEVOIR DE CONSEIL.**