

LES MANDATS : de la proposition à la signature (EN DISTANCIEL)



PARTICIPANT(S) :

Professionnels du secteur de l'immobilier.

ORGANISATION :

Durée : 7h soit 5h en distanciel + 2h de travaux intersession

Lieux : Classe virtuelle

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 7233042 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.