

FACILITER LA RENTRÉE DE MANDATS EXCLUSIFS : (14 HEURES)

Module 1 : Développer sa stratégie commerciale par le mandat exclusif (7 heures)

Séquence 1 : Définir et décliner sa stratégie commerciale en plan d'actions opérationnelles

- Définir des objectifs propres à son agence pour les mandats exclusifs
- Analyser son environnement (marché, concurrence, typologies des biens, socio-styles vendeurs – acquéreurs...)
- Les canaux de sourcing
- Mettre en place son calendrier d'actions sur la base d'un mandat exclusif
- Travailler sa présentation et sa communication verbale et non verbale pour promouvoir le mandat exclusif
- Focus mandat simple / mandat exclusif
- La solution du Mandat semi-exclusif

Séquence 2 : Organiser ses démarches et s'approprier les méthodes adaptées au développement des mandats exclusifs

- L'organisation de la prospection
- Savoir définir ses messages pour travailler l'impact du mandat exclusif
- «Travailler » l'impact des mots et des images pour se distinguer de sa concurrence.
- La méthode du closing
- Créer, organiser, renseigner ses fichiers clients
- Organiser ses données
- Travailler sa démarche commerciale en exclusivité au téléphone et en face à face
- Valorisation de l'agence

Module 2 : Maîtriser sa relation client autour du mandat exclusif (7 heures)

Séquence 1 : Connaître les bases de la relation client à partir de mises en situation réelles

- Confrontation du client sur le mandat exclusif
- Anticiper et gérer ses préjugés
- Créer une relation de confiance avec ses clients
- Comprendre les mécanismes du stress dans une relation d'affaires
- Désamorcer les situations à risque
- Communiquer positivement
- Gérer ses émotions et s'affirmer en situation professionnelle stressante ou difficile

Séquence 2 : Etre performant dans ses démarches commerciales

- Travailler l'aisance et le professionnalisme dans ses échanges commerciaux
- Maîtriser l'analyse comparative des biens sur le marché
- Comprendre ses prospects et détecter les signaux de la confiance
- Négocier des situations « gagnant/gagnant »
- Exploiter son capital confiance

/// MISES EN SITUATION ///

METHODES D'ÉVALUATION

- Évaluation formative
- QCM d'évaluation

METHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Étude de cas, mise en situation
- Pédagogie participative

MOYENS MATÉRIELS

- Vidéo projecteur
- Paper board

INTERVENANTS

START LEARNING s'appuie sur une équipe de formateurs spécialisés

QUELS OBJECTIFS ?

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Maîtriser et améliorer les techniques de relation client
- Donner une image positive et professionnelle
- Développer sa performance et son potentiel commercial

INFORMATIONS :

Public : Professionnels de l'immobilier

Pré – requis : Aucun

Durée : 14 heures

Information et inscription :
Tel : 03 60 28 40 56
contact@start-learning.fr



FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge

START LEARNING identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.