

BOOSTER SES VENTES ET SÉCURISER SES HONORAIRES : (14 heures)

Module 1 : Maitriser les règles relatives à la prise de mandat (7 heures)

Séquence 1 : Le formalisme du mandat

- Les mentions obligatoires
- Les mentions facultatives autorisées
- Les clauses interdites et les clauses abusives
- La preuve du contenu d'un mandat
- L'irrégularité du mandat de vente d'agent immobilier et la responsabilité délictuelle à l'égard des tiers
- Évolutions jurisprudentielles en matière de contestation des honoraires et de nullité du mandat
- Le vrai mandat de vente

Séquence 2 : Sécuriser la prise de mandat

- Les différents types de mandats
- Le processus d'une bonne rentrée de mandat
- La nullité de la vente conclue sur la base d'un mandat irrégulier
- L'obligation des parties et l'exécution du mandat
- La requalification d'un mandat de vente en contrat d'entremise
- Mandat de vente et manque délibéré de diligences du mandant
- La problématique du mandat de vente du logement familiale donné par un seul conjoint
- Le sort d'un agent immobilier titulaire d'un mandat de recherche et dont le client renonce à l'acquisition

QUELS OBJECTIFS ?

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

- Identifier les clauses d'un mandat
- Sécuriser ses honoraires à travers une bonne rentrée de mandat
- Développer sa performance et son potentiel commercial
- Assurer la commercialisation d'un bien immobilier

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

Module 2 : Maitriser l'argumentaire commercial d'un agent immobilier (7 heures)

Séquence 1 : Connaître les bases de la relation client

- 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
- Développer une écoute active

Séquence 2 : Etre performant dans ses démarches commerciales

- S'approprier un argumentaire commercial
- Travailler l'aisance et le professionnalisme dans ses échanges commerciaux
- Comprendre ses prospects et détecter les signaux d'achat
- 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

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.