

Booster ses ventes et sécuriser ses honoraires (14 heures)

OBJECTIFS

- Identifier les clauses d'un mandat
- Sécuriser ses honoraires
- Développer sa performance et son potentiel commercial
- Assurer la commercialisation d'un bien immobilier

INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'immobilier

Prérequis : Aucun

Durée : 14 heures

FINANCEMENT

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

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

MOYENS

Pédagogiques :

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

Matériels :

- Vidéo projecteur
- Paper board

Méthodes d'évaluation :

- Évaluation formative
- QCM

CONTACT

Tél : 09 80 80 18 60

Email : contact@start-learning.fr
www.start-learning.fr

NDA : 32 60 03216 60

Module 1 : Maîtriser les règles relatives à la prise de mandats

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 mandats

- ▶ Les différents types de mandats
- ▶ Le processus d'une bonne rentrée de mandats
- ▶ 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 familial 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

Module 2 : Maîtriser 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 : Être 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

Certification

Certifié



Financements



Nous suivre

