

CONCLURE DES MANDATS DE QUALITE

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Prospecter efficacement à partir d'un fichier de prospects ciblés
- Détecter des projets de mise en vente
- Assurer le (les) rendez-vous et qualifier les prospects vendeurs
- Appréhender le fonds de commerce que représente le fichier des mandats exclusifs
- Assurer un suivi efficace des mandats simples et exclusifs
- Transformer des mandats simples en mandats exclusifs
- Conclure des mandats de qualité

Programme

1^{er} jour

Connaissance et reconnaissance du conseiller
Méthodologie de suivi des bases de données
Image de marque et notoriété du conseiller et de l'agence
Traitement des informations
Création d'un réseau de prescripteurs
Différents cas de prise de mandat
Objectifs, organisation et chronologie du premier rendez-vous
Détection et qualification du projet vendeur(s)
Utilisation des outils de closing du premier rendez-vous
Construction d'une étude comparative de marché
Résultats pouvant être atteints en travaillant correctement l'exclusivité

2^{ème} jour

Conditions pour conclure un mandat exclusif
Identification des moments de capture du mandat exclusif
Service suivi du mandat simple
Service suivi du mandat exclusif
Dossier de suivi type d'un mandat
Objectif, organisation et chronologie du deuxième rendez-vous
Traitement des objections au mandat exclusif
Utilisation des outils pour transformer un mandat simple en mandat exclusif
Utilisation des outils pour conclure un mandat exclusif
Etapas d'entretien pour transformer un mandat simple en mandat exclusif

Méthode et techniques pédagogiques

Les méthodes pédagogiques utilisées sont principalement expositives, actives et interrogatives.

Public concerné :

Toute personne amenée à travailler dans une agence immobilière

Pré requis

Aucun pré requis n'est attendu pour participer à cette formation.

Durée de l'action

2 jours soit 14 heures

Intervenant

Formateur animateur expérimenté

Coût du stage

600.68 € HT par participant

Dates du stage

13 et 14 janvier 2010
24 et 25 février 2010
8 et 9 avril 2010

19 et 20 mai 2010
30 et 31 juillet 2010
11 et 12 août 2010

22 et 23 septembre 2010
4 et 5 novembre 2010
15 et 16 décembre 2010

Toutes nos formations peuvent être réalisées en Intra entreprise, nous contacter pour la planification.