5

BOOSTEZ VOS RENTREES DE MANDATS

CONSERVEZ - LES contre les AGRESSIONS TRANSFORMEZ- LES en Beauté !

« La qualité de la Relation & du Suivi Client ! »

Une autre façon d'envisager la relation Client Vendeur !

Objectifs pédagogiques de la formation

Valider ensemble les aspects capitaux de la **Découverte Client** et de la **mise en Confiance**
Optimiser le **Suivi** des vendeurs pour pérenniser le mandat via une **Relation différente**
Savoir **négocier** le prix final de vente et l'opportunité de vendre
Et aussi …
Ratifier ensemble les règles et les devoirs des professionnels de l'immobilier **« Déontologie Métier »**

Moyens Techniques & Méthodes pédagogiques :

Moyens : Salle d'environ 12 à 15 m² jusqu'à 8 personnes 20 à 30 m² au-delà - Disposition en U Tables & chaises à disposition - Paper Board – Vidéo Projecteur ou TV - Présentation Point - Supports de prise de notes pour stagiaires
Méthode* : Transmission de savoir suivi d'ateliers de réflexion** & **cas pratiques** & ***recherche de solutions / feedbacks constructifs & Analyses de l'animateur).
Evaluation : Quizz de fin de formation
La salle et les accès à la salle sont habilités pour tout participant ayant un handicap physique demandant une logistique, une aide ou une ergonomie particulière.

Public concerné & Pré-requis :

Négociateurs immobiliers confirmés (+ de 2 ans d'ancienneté métier) - Managers
Effectif prévu : entre 12 et 15 personnes maximum

Intervenant : **Eric GODET LA LOI** : Formateur spécialisé en transaction immobilière

Lieu & Date de la formation : à définir

Horaires : 9h00/12h30 & 14h/17h30 soit **7 heures**

Suivi & Exécution du Programme :

Feuilles d'émargement signées par demi-journée par les stagiaires & contresignées par le formateur.
Evaluation des acquis / Cas pratiques /Fiches d'appréciation
Remise d'une Attestation Individuelle de Formation

Modalités d'Accès

Le délai d'accès tient compte des formalités administratives nécessaires pour la prise en charge de la formation et est variable en fonction du financeur (15 jours ouvrés minimum).
Une convocation avec tous les éléments nécessaires est envoyée à chaque stagiaire avant le démarrage de la formation , elle précise également les horaires journaliers de la formation.
Pour toute question avant et pendant la Formation, une assistance technique et pédagogique est mise à disposition par notre équipe.

PROGRAMME

(Mise à jour janvier 2025)

Préambule

- Il ne peut pas exister de **R**elation sans confiance, ni de confiance sans intégrité.
- Les petites attentions font les **G**randes **R**elations.
- Tenir ses **P**romesses constitue un versement de qualité.
- Penser **G**agnant **/ G**agnant permet de déboucher sur des **B**énéfices mutuels.
- Choisir la **P**erformance et le **P**laisir, c'est choisir le **Mandat Exclusif** !

CHAPITRE 1 : LES REGLES & LES DEVOIRS DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

TRANSFERT D'INFORMATION (1 heure)

Retour sur le décret N°2015-1090 du 28 août 2015

« Déontologie Métier »

Les règles de bonne conduite

L'Ethique et le Respect des lois

Les compétences & la transparence

CHAPITRE 2 : LA MISE EN PLACE D'UNE RELATION PROFONDEMENT DIFFERENTE

PREMIER ATELIER de réflexion : (1 heure)

Echanges d'expériences entre les stagiaires

Comment marquer des points dès le début de la relation ?

Comment crédibiliser votre approche sur le plan professionnel et humain ?

Comment travailler le **F**ond et la **F**orme de votre prestation pour plus de performance ?

Mise en commun des idées et apport théorique de process

CHAPITRE 3 : L'INTEGRATION DU FICHIER PARTAGE » dans VOTRE STRATEGIE COMMERCIALE

SECOND ATELIER : (1 heure 30)

Echanges d'expériences entre les stagiaires et mis en commun des bonnes idées

Comment présentez-vous le **F**ichier **P**artagé : Mode d'emploi pratique ?

Comment rendez-vous *ou* faites-vous acheter le **F**ichier **P**artagé : Mode d'emploi pratique ?

Quelles sont les risques liés au **F**ichier **P**artagé ?

Quelles sont vos réticences vis à vis du **F**ichier **P**artagé ?

Quelles sont les atouts du **F**ichier **P**artagé ?

Comment optimiser toutes vos prises de mandats ***et*** les ***pérenniser*** dans le temps ?

Débriefing orchestré par l'animateur avec apport de matière

CHAPITRE 4 : LA PRISE DE MANDAT EXCLUSIF GRÂCE A LA COLLABORATION entre CONFRERES au service du CLIENT

TROISIEME ATELIER : (1 heure)

Apport théorique de l'animateur

Valider ensemble les aspects capitaux de la **Découverte Client** et de la **mise en Confiance**
Optimiser le **Suivi** des vendeurs pour pérenniser le mandat
Comment **maximaliser l**a vente du prix grâce à la collaboration entre Confrères ?

CHAPITRE 5 : LA PRISE DE MANDAT EXCLUSIF (1 heure 30)

QUATRIEME ATELIER :

Réflexions en sous-groupes

Comment améliorer votre score de mandats exclusifs grâce à la collaboration entre confrères ?
Quels sont les outils de références ?
Qu'est-ce que la notion de "Mercato" dans le choix du propriétaire ?
Débriefing orchestré par l'animateur avec apport de matière

CHAPITRE 6 : LA QUALITE DU SUIVI & DU COMPORTEMENT et du DISCOURS (1 heure 30)

CINQUIEME ATELIER :

Mise en palace de cas pratiques et exercices

Comment optimiser le **Suivi** des vendeurs pour **pérenniser** le mandat !
Comment gérer le temps qui passe sans résultats ?
Comment négocier le prix final de vente ***et*** l'opportunité de vendre ?
Correction collective orchestrée par l'animateur et apport de matière

SYNTHESE & CONCLUSION

Quizz de fin de formation avec correction

Retrouvez-nous sur notre site www.pluriel-competences.fr