

LA CONSTRUCTION D'UN ARGUMENTAIRE SOLIDE & PERSONNALISÉ DÉDIÉ AU MANDAT EXCLUSIF (1 à 2 Jours)

« Plus Rien ne vous arrêtera ! »

Objectifs de la formation

Partir de l'existant & Optimiser l'Argumentaire du Mandat Exclusif

Etoffer & « Raffiner » tant le fond que la forme de votre argumentation

S'approprier les différents argumentaires dans le cadre de mises en situation

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 Power Point / Supports de prise de notes pour stagiaires

Méthode : La répartition des *quatre temps* de la journée (*un quart en transfert de savoir & trois quarts en 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 6 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 (**7 heures**)

Possibilité jour 2 dédié à l'utilisation de la Vidéo et la mise en pratique (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

Tour de table (1 heure)

Réflexion & Sensibilisation

- Quels sont les principaux obstacles rencontrés à la prise de mandat exclusif ?
- Quels sont vos atouts dans le cadre de la prise de mandat exclusif ?
- Quels sont vos ratios et taux de transformation à ce jour ?
- Etes - vous sûr de la qualité et quantité de vos arguments ?
- Pensez-vous suffisamment utiliser la démonstration ?
- Pensez-vous être suffisamment pédagogue ?
- Que pourrait-il vous manquer pour signer davantage de mandats exclusifs ?

I - Les obstacles à franchir pour présenter efficacement vos services (1 heure)

- **Moi-même** : me convaincre de l'utilité à proposer le « **Mandat Exclusif** »
- **Être Inédit** : Faire valoir ses différences !
- **L'aspect irrationnel** du **Service Rendu** : savoir se vendre « soi » !
- **La non-utilisation du Visuel** : se convaincre des Bienfaits de la Démonstration Visuelle !

II – Collecte de tous les outils de Communication & de tous les services proposés au Client !

(1 heure 30)

Mise en place d'un Atelier de Réflexion

- Les différents Services, La Communication, Le Marketing Direct, L'Internet, les Réseaux sociaux, Les Actions « Terrain » ...

Ce premier travail permet de répertorier tous les outils et les atouts de chaque entreprise afin de travailler en profondeur l'argumentaire personnalisé lié à chaque outil ou atout en vue d'avoir un discours consistant, complet et captivant.

Analyse des travaux de réflexion orchestrée par l'Animateur

III – Passage en revue et approfondissement de tous les outils de Communication & de tous les services proposés au Client !

(1 heure 30)

Réflexion collégiale animée par l'Animateur

- Les différents Services, La Communication, Le Marketing Direct, L'Internet, les Réseaux sociaux, Les Actions « Terrain » ...

Ce second travail sous forme d'échanges guidés par l'Animateur permet de reprendre chaque outil, idée et argument afin de l'étoffer pour le rendre encore plus impactant

Synthèse orchestrée par l'Animateur

IV – CAS PRATIQUES : (2 heures 30)

Mise en place de différents cas pratiques issus des travaux antérieurs

Ce troisième travail permet une mise en pratique directe afin de valider l'appropriation de la matière et de corriger si nécessaire

Analyse des cas pratiques orchestrée par l'Animateur sous trois angles :

- La force des arguments de chacun
- **La transformation en Bénéfices Clients**
- La force du Fond et la Valorisation de la Forme !

Synthèse & Conclusion

- Enrichissement collectif et personnel de moments riches et détonants.

Quiz des connaissances acquises

L'Option de la seconde journée est uniquement dédiée à la mise en pratique.

Cette seconde journée est balisée d'exercices pratiques sur l'utilisation des arguments et outils dédiés à la rentrée de mandats exclusifs.

Chacun de ces exercices pratiques fait l'objet de débriefings orchestrés par l'Animateur, feedbacks positifs et constructifs avec apports de solutions.

« La Vidéo : un témoin surprenant de vos capacités à convaincre »

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