

## FORMATION MANDAT EXCLUSIF

ALUR-EXCLU

Conforme au décret n°2016-176 du 18 Février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier

### Public Visé

Tout public

### Assiduité

7.00 Heures

### Pré Requis

Aucun

### Parcours pédagogique

- **Maitriser tous types de mandats pour défendre le mandat exclusif**
  - Exposer les différents types de mandats
  - Défendre et Argumenter le mandat exclusif
- **Mandat exclusif : tout se joue en R2**
  - Présenter les différentes méthodes de l'avis de valeur
  - Instaurer un rapport de confiance
  - Exposer son professionnalisme par la maitrise du secteur et le prix du marché
- **Anticiper et traiter les objections**
  - Comprendre les motivations et besoins du vendeur
  - Définir la classification du vendeur
  - Adapter son positionnement
  - Anticiper et répondre aux objections sur la forme et dans le fond
  - Sauvegarder ses honoraires
- **Argumenter la stratégie de commercialisation**
  - Présenter une stratégie de commercialisation
  - Exposer la rigueur et le positionnement du travail effectué
  - Visiter les avantages du mandat exclusif avec le vendeur

### Objectifs pédagogiques

- Maitriser tous types de mandats pour défendre le mandat exclusif
- Mandat exclusif : tout se joue en R2
- Déterminer la classification et motivations du vendeur
- Anticiper et traiter les objections
- Argumenter la stratégie de commercialisation

### Méthodes et moyens pédagogiques

- Salle de formation
- Vidéoprojecteur

ASFO GRAND SUD - Numéro de déclaration d'activité (ne vaut pas agrément de l'état) : 76310897031

- Supports de formation (papier / projeté)

## Moyens Pédagogiques E-Learning

### Méthodes et modalités d'évaluation

QCM, tour de table, observation