



2  
Jours

## Optimiser la prise de nouveaux mandats

dans IMMOBILIER - TRANSACTION IMMOBILIERE / Réf : JUR-TRIM-28

### Objectifs de la formation

- Réaliser efficacement le déroulé du rendez-vous avec le prospect vendeur
- Améliorer le suivi du rendez-vous avec le prospect vendeur
- Examiner la prise de mandat comme le moment essentiel de la transaction

### Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

#### Jour 1 - Matin

##### 1. Examiner certains rappels de notions ou acquis

- Les bases juridiques de la transaction immobilière en matière de mandat
- L'organisation et la réalisation de sa prospection
- Les notions principales en matière d'évaluation d'un bien immobilier

#### Jour 1 - Après-midi

##### 2. Organiser son rendez-vous avec le prospect vendeur

- La fixation du rendez-vous
- La préparation préalable et les outils indispensables
- La préparation à la mise en situation (scénarios et traitement des objections)

##### 3. Gérer le déroulé du rendez-vous avec le prospect vendeur

- La découverte des motivations de son interlocuteur
- La présentation des différents services



- L'évaluation du bien et la détermination du prix de mise en vente

## Jour 2 - Matin

### 4. Rédiger le contrat de mise en vente

- La « vente » du mandat exclusif ou semi-exclusif
- La négociation sur le prix de mise en vente
- La négociation du montant de la commission
- Les divers documents et diagnostics à recueillir

## Jour 2 - Après-midi

### 5. Etablir le suivi commercial du prospect vendeur

- La nécessité d'assurer le suivi du prospect vendeur
- Les modalités techniques du suivi du vendeur : périodicité et compte-rendu
- La tenue et la mise à jour du fichier vendeur
- Les techniques de renégociation du prix de vente
- La rédaction des avenants au mandat initial
- La renégociation vers un autre mandat : du mandat simple au mandat exclusif
- Les règles de procédure et de collaboration avec le vendeur

### 6. Etablir des mises en situation

#### Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

#### Public cible

Agent immobilier



## Pédagogie

Alternance de contenus théoriques et de cas pratiques permettant aux participants de s'approprier les outils et les méthodes pédagogiques.

### SAS LEXOM

au capital de 25 000,00 €

Siège social : 155 Avenue René Privat - 07000 PRIVAS

N° SIRET : 510 869 274 00066 - RCS Aubenas

Code NAF : 85.59A / N° TVA Intra : FR 74510869274



### LES FILIALES DU GROUPE LEXOM :



