



SARL Coach and Go  
1 Place Alexandre Farnese  
84000 AVIGNON

## MAITRISER LA PRISE DE MANDAT DE QUALITE

---

### CONTEXTE

En ces temps de recherche constante de performance, de rentabilité, de temps et d'énergie, le négociateur immobilier doit faire face à une concurrence accrue et à une pression déstabilisante.

La condition de survie de l'agence immobilière ou d'un mandataire immobilier dépend de la capacité du négociateur immobilier à s'adapter aux évolutions inéluctables et constante du métier.

Pour être acteur de son métier, aujourd'hui, il est indispensable pour le négociateur immobilier d'avoir un rôle de conseil juridique technique et développer une capacité d'écoute de son client, avec bienveillance.

Cette notion de service et d'engagement apportée au client vous permettra de travailler sereinement avec lui dans un climat de confiance.

### OBJECTIFS

- Établir des échanges gagnants et efficaces avec vos clients,
- Apporter un service de conseil aux vendeurs,
- Perfectionnement de vos connaissances,
- Développer vos missions et l'intérêt de votre poste,
- Connaître les lois et réglementations régissant la prise de mandats,
- Avoir un rôle de conseil avec son client,
- Développer vos missions et l'intérêt de votre poste,
- Savoir déceler les motivations de vente d'un vendeur afin de l'aider,
- Développer votre chiffre d'affaires par les mandats exclusifs,
- Développer une vision prospective de son service mais aussi des autres,
- Cibler ses visites, s'organiser, gagner du temps,
- Développer votre chiffre d'affaires par les ventes et votre rémunération
- Obtenir une offre d'achat.



*Christophe KIEFFER*

# CONTENU DE FORMATION SUR 2 JOURS

---

## JOUR 1 : JEUDI 5 OCTOBRE 2017

### ➤ Matinée de 9H30 à 12H30

**1 - Déontologie :** Règles et Obligations de l'agent immobilier

**2 - La Prise de mandats :**

- Déterminer un objectif avec le vendeur
- Outils
- La découverte
- Mandat exclusif
- Négociation prix
- Le traitement des objections
- Les honoraires
- Savoir définir le prix marché
- Estimation d'un bien immobilier

### ➤ Après-midi de 14H00 à 18h00

**3 - Le suivi mandat :**

- Suivi téléphonique
- Comptes rendu publicitaire et visites écrits
- Renégociation : prix et transfo exclu

**4 - Jeux de rôle :**

- Pige
- Prise de mandat exclusif

## JOUR 2 : VENDREDI 6 OCTOBRE 2017

### ➤ Matinée de 9H30 A 12H30

**5 - Les bases juridiques :**

Intervention de Maître Nicolas Sapir (Cabinet FILOR Avocats) sur la réglementation TRACFIN .

## **6 - Obtenir une offre d'achat de l'acquéreur**

### **A / Les différentes étapes d'une vente**

- Déterminer ses objectifs et se fixer un but
- L'échelle de motivation
- La pulsion d'achat

### **B / Poser le cadre de l'entretien**

- L'accueil les 20 premières secondes
- Vendre un rendez-vous découverte
- La découverte des besoins et des motivations du client

### **C / La découverte**

- Savoir déterminer les objections futures
- Les différentes étapes de la découverte
- Bâtir son argumentation grâce à la découverte
- Détecter les peurs du client
- Créer ou détecter les besoins
- Différence entre besoin explicite et implicite
- Créer l'empathie
- Les thèmes à aborder

### ➤ **Après-midi de 14H00 à 18H00**

### **D / La visite des biens**

- La sélection des affaires
- La découverte des lieux
- Savoir détecter les signaux d'achat
- Le retour agence
- Le débriefing avec le client

### **E / L'argumentation comment la construire ?**

- S'adapter aux interlocuteurs dans des situations multiples
- Recevoir les objections et rebondir
- Désactiver l'impact négatif du stress
- Faciliter l'acquisition de nouvelles compétences professionnelle

### **F / Les différents types d'objection**

- Pourquoi le client objecte-t-il ?
- Comment répondre à l'objection
- Le closing (méthode)

### **G / L'offre d'achat**

Savoir négocier une offre tout en préservant votre commission

## H / Le suivi de la vente

- Confortation
- Comment éviter les SRU

### 7- Questions/réponses

<b>Public :</b>	Managers, agents commerciaux
<b>Durée :</b>	2 jours
<b>Pré-requis :</b>	0 à 12 mois d'expérience dans l'immobilier en agence
<b>Moyens techniques et pédagogiques :</b>	Formateur Christophe KIEFFER 8 années directeur d'agences immobilières Formateur et responsable de la formation depuis plus de 10 ans
<b>Méthode Pédagogique :</b>	Jeux de rôles et exercices
<b>Supports :</b>	Power point, paperboards, vidéos. Tableaux organisationnels, mandats exclusifs
<b>Moyens d'évaluation en fin de formation :</b>	Processus de validation des acquis Attestation de présence

Pour l'entreprise  
(Tampon et signature)

L'organisme de formation  
Coach and Go

**COACH AND GO**  
Immeuble le Giotto  
1, pl. Farnese - 84000 AVIGNON  
Sarl au capital de 2000 euros  
RCS Avignon 5190229000013  
APE 2009B2134  
Enregistré sous le n° 93840316984

