



Step By Steph

# VENDRE LE MANDAT EXCLUSIF

## PROGRAMME

### La découverte des motivations du vendeur

- Se présenter et présenter l'agence
- Les avantages et services de l'agence
- Le prix de vente, être dans le mode de pensée du client et l'amener à la réalité du marché
- Susciter l'intérêt du mandat exclusif, créer le besoin du mandat exclusif

### La présentation du mandat exclusif

- Les avantages de l'exclusivité pour le client
- Les inconvénients du mandat exclusif
- Le prix de vente
- Appréhender et anticiper les objections

### Les 20 raisons de confier un mandat exclusif

- Présentation de chaque avantage pour le client en fonction de ses attentes
- Traitement des objections au mandat exclusif

### La méthode commerciale adaptée au mandat exclusif

- La relation avec le vendeur, annonces, visites, compte-rendu
- Détermination d'un calendrier d'actions commerciales
- Analyse des résultats de la stratégie commerciale mise en place

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Transformer un mandat en mandat exclusif
- Identifier les différentes étapes du cycle de vente d'un mandat exclusif

### Public :

Agents immobiliers

**DUREE :** 1 journée – 7h

### MODALITES PEDAGOGIQUES

Alternance d'exposés théoriques illustrés par des exemples concrets, tirés de l'expérience professionnelle des participants et de l'intervenant,  
Echanges interactifs avec les stagiaires

**TARIF :** Nous consulter

**CONTACT :** [stepbysteph@orange.fr](mailto:stepbysteph@orange.fr)

