

TRANSACTION

Mandats exclusifs et non exclusifs : gagner en performance

1 jour | Présentiel | Réf. OGM-660

Horaires :
9h - 12h / 13h - 17h

Modalités et délais d'accès :
Les dates sont définies avec l'organisme exprimant le besoin. Possibilité de regrouper des stagiaires sur une même session

Prérequis :
Aucun prérequis

Moyens pédagogiques :
Enseignement théorique et cas pratique - support théorique - certificat de réussite ou attestation de suivi

Accessibilité :
Places limitées, locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite

Moyens d'évaluation de la formation : Mise en situation au travers d'un cas pratique en fin de formation - grille d'évaluation

Objectifs pédagogiques

- Distinguer les différences et avantages des mandats exclusifs et non exclusifs
- Mettre en œuvre des stratégies pour optimiser la prise de mandats exclusifs et gérer efficacement les mandats non exclusifs
- Concevoir des offres immobilières différenciées pour se démarquer
- Appliquer les techniques de négociation et de fidélisation des clients
- Analyser les stratégies gagnantes et ajuster ses pratiques en fonction du marché
- Argumenter une stratégie de mandat et l'adapter selon les retours commerciaux



TRANSACTION

Mandats exclusifs et non exclusifs : gagner en performance

Programme

Jour 1 :

- 9h - 12h : Maîtriser les types de mandats et optimiser leur gestion

Différences et avantages des mandats exclusifs et non exclusifs
- Définition et principales obligations juridiques
- Avantages concurrentiels du mandat exclusif : engagement, maîtrise du bien, valorisation du portefeuille
- Limites et opportunités du mandat non exclusif : visibilité accrue, flexibilité

Stratégies d'optimisation
- Techniques pour maximiser la prise de mandats exclusifs
- Organisation et suivi efficace des mandats non exclusifs
- Adaptation de la stratégie selon la typologie du bien et le marché local

Création d'offres immobilières différenciées
- Développer des packs de services exclusifs
- Proposer des avantages clients spécifiques au mandat exclusif
- Valoriser la personnalisation de l'accompagnement
- Cas pratique : étude de différents profils de mandants et proposition d'une offre de services adaptée à chacun

- 13h - 15h : Techniques de négociation, fidélisation et ajustement stratégique

Négociation et fidélisation des clients
- Construire un argumentaire orienté « bénéfices clients »
- Traiter les objections face à la signature d'un mandat exclusif
- Fidéliser par la qualité du suivi et de l'information

Analyse des stratégies gagnantes
- Étude de cas réels de conversion réussie
- Identification des leviers commerciaux efficaces
- Benchmark des pratiques d'agences performantes

Meilleures pratiques et ajustements selon le marché
- Intégrer les évolutions de comportement des acheteurs et vendeurs
- Adapter son approche selon la dynamique du marché local : marché tendu, marché en repli

- 15h15 - 17h : Étude de cas et mise en situation
  - Cas pratique : argumenter en faveur d'une stratégie de mandat choisie et expliquer les ajustements possibles selon les retours du marché
  - Synthèse et évaluation des acquis : récapitulatif des bonnes pratiques, questions-réponses, grille d'auto-évaluation individuelle