

PROSPECTION ET PRISE DE MANDAT EXCLUSIF



Appréhender les différentes manières de prospecter - Développer qualitativement son portefeuille client et son chiffre d'affaires - Savoir argumenter pour prendre un mandat exclusif

DURÉE

- 1 jour

PUBLIC

Agents immobiliers, négociateurs immobiliers, toute personne amenée à prospecter.

PRÉREQUIS

Aucun

TARIFS

Nous consulter

VALIDATION

Évaluation finale

Contenu de la formation:

• **Organiser et réaliser sa prospection - 9h30/11h00**

Une définition de la prospection immobilière - Se fixer des objectifs - Bloquer du temps pour la prospection - Se préparer en amont - Dans l'action - Les différents canaux de prospection - Derniers conseils pour réussir sa prospection immobilière - Les règles de la prospection téléphonique

• **Le mandat exclusif : pourquoi ? - 11h00/12h30**

Les statistiques nationales. - L'absence de concurrence déloyale - Maximiser ses chances d'être rétribué - Efficacité Une relation plus saine - Un stimulant - Devenir la référence immobilière - Une position de force

• **14 astuces pour rentrer des mandats - 13h30/16h30**

• **Le mandat exclusif sans prospection - 16h30/17h00**

• **En résumé - 17h00 /17h30**

Les inconvénients du mandat simple - Les avantages du mandat exclusifs

Modalités Pédagogiques:

- Mise en situation
- Évaluation finale

MONCAMPUSTERTIAIRE