

E-VT167 — Tout savoir sur les mandats : "La rentrée de mandats pour les aigles en 8 leçons" et "La renégociation des mandats"

OBJECTIFS

Ce parcours vous donne les compétences clés pour maîtriser les mandats immobiliers, de leur acquisition à leur renégociation. Organisée en deux volets, la formation vous apprend à entrer des mandats avec méthode, puis à renégocier avec assurance grâce à des arguments solides et une stratégie maîtrisée. Elle vous aide à optimiser votre prospection, structurer un discours convaincant, renforcer la relation propriétaire et transformer chaque renégociation en opportunité commerciale.

Satisfaction
du module
non évaluée
Nouveauté
2026

PROGRAMME

INTRODUCTION :

La qualité du stock fait la différence.
Analyse du pour et du contre l'exclusivité
statistiques de ventes

Partie 1 / La prise de rendez-vous

- Asseoir son autorité
- Dimensionner son rôle et faire la différence
- Savoir être exigeant

Partie 2 / L'arrivée chez le vendeur

- Créer un climat de confiance
- Savoir briser la glace

Partie 3 / L'entretien découverte projet

- Poser le cadre lors de l'entretien
- Les questions à poser
- Identifier ses inquiétudes / ses peurs
- Qu'attend-il de nous ?

Partie 4 / La notion de gain

- Gain moral
- Gain matériel
- Gain financier
- Le réemploi

Partie 5 / Présentation de l'agence et visite du bien

- Le book de présentation agence
- Outils pour mettre son agence en avant
- Donner la main au propriétaire

Partie 6 / Le débriefing visite et l'acceptation du prix

- Valoriser le bien
- Le prix affectif
- Le bon prix
- Le juste prix

Partie 7 / Pourquoi le mandat doit-il être renégocié ?

- Le tableau de bord
- Viser l'exclusivité
- La stratégie du rythme
- Qui doit renégocier

Partie 8 / Un nouveau mandat = Une nouvelle publicité

Partie 9 / Renégocier et faire face à un échec

- Savoir se servir de l'argus des ventes
- Méthode « impicator »
- Garder le mandat

Conclusion

Un bon mandat au bon prix se vend
Bâtir une stratégie rythmée

PUBLIC, PRÉREQUIS

Nombre de participants:

Minimum : 1

Public: Tout public

Prérequis: aucun

APTITUDES ET COMPETENCES DU FORMATEUR

Notre équipe de consultants et de formateurs, experts confirmés, interviennent dans les métiers de l'immobilier (transaction, ADB, syndic...) depuis plus de 20 ans.

Ce parcours a été conçu par Yann Simon, expert conseil en formation et dirigeant de Vision2i.

Chaque année, il forme 6 500 apprenants et accompagne 1 250 centres de profit, faisant de lui une référence incontournable dans le domaine commercial et immobilier.

MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Assistance technico-pédagogique du lundi au vendredi par mail de 9h à 18h. En dehors de ces horaires, vous pouvez nous contacter par mail également, nous vous répondrons durant les heures d'ouverture. Réponse sous 12 heures ouvrés.

Contenus vidéo, textes à visionner et fiches à télécharger. Évaluation des compétences par des cas pratiques; études de cas et mises en situation. Une attestation de formation sera délivrée après validation des modules.

DURÉE ET MOYENS

D'une durée de 4 heures et entièrement à distance, le parcours alterne vidéos avatar, audios, documents pratiques, quiz, contenus YouTube et articles externes afin de dynamiser l'apprentissage.

Il vous faudra avoir un accès internet et un ordinateur, une tablette ou un smartphone.

Formation accessible aux personnes atteintes d'un handicap moteur ou auditif.