



**La relation client  
& le Marketing**

**Immobilier**

**Rédiger les mandats adaptés au contexte**

### Objectifs pédagogiques

- Prendre en compte les enjeux commerciaux du mandat
- Appliquer la réglementation propre aux différents mandats
- Informer sur les implications du mandat
- Appréhender la négociation induite par le mandat

### Public

S'adresse à toute personne souhaitant renouveler sa carte agent Immobilier  
Nombre de participants : groupe de 4 à 15 personnes maximum.

### Prérequis

Aucun

### Équipe pédagogique

Vincent GUINOISEAU, intervenant professionnel expert dans le domaine de l'immobilier spécialisé dans la formation professionnelle continue.

### Méthodes et moyens pédagogiques

- Formation collective dispensée en présentiel,
- Alternance d'apports théoriques et de mises en situation, et de cas pratiques
- Supports de cours remis aux apprenants.

### Positionnement du stagiaire et individualisation du parcours de formation

Entretien de positionnement avec le conseiller formation et /ou le formateur.

### Suivi et évaluation de la formation

Feuilles d'émargement, évaluation des acquis en cours de formation grâce à un QCM ou un quiz et questionnaires de satisfaction à chaud et à froid (à 6 mois)

### Sanction de la formation

Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis

### Certifications professionnelles possibles

Cette formation est un module de la certification NEGOVENTIS « Commercialisation, vente et location de biens immobiliers ».

### Durée

2 jours, soit 14 heures de formation collective

### Dates

Nous consulter

### Horaires

08h30 - 12h00 et 13h30 - 17h00

### Lieu

B2M, centre de formation de la CCI de Montauban

### Tarif

350.00 € HT soit 420.00 € TTC par personne

### Modalité d'accès

Demande d'informations par mail, téléphone, site internet B2M, visite au centre de formation.

### Délais d'accès

Dépendant du type de formation INTER (dates fixées) ou INTRA (dates à établir), dans le cadre CPF, dans le respect des CGU.

### Accessibilité

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.  
Nous consulter.

## Le mandat : vendre la prestation de l'agence ou du cabinet

- La vente de la prestation immobilière
- Le contenu des obligations et leurs implications commerciales
- Le mandat exclusif

## Les différents mandats

- Le mandat de recherche
- Le mandat de location
- Le mandat de vente

## La vie du mandat

- Les actions commerciales
- Les bons de visite
- Les comptes rendus
- La renégociation du prix

## La fidélisation du client

- Le compromis en agence
- Le suivi du vendeur et ses nouveaux projets
- La communication sur les ventes

## Quiz et correction

## Les atouts de la formation

Échanges / enrichissement dans le groupe grâce aux univers différents des participants

Cette formation est un module de la certification NEGOVENTIS « Commercialisation, vente et location de biens immobiliers ».