
Programme de Formation

Mandat et Mandat exclusif

Organisation

Début :

Fin :

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Public visé

Agents immobiliers, négociateurs, professionnels de la transaction immobilière.



Objectifs pédagogiques

- Comprendre les conditions, enjeux et obligations liés à la prise de mandat.
- Maîtriser les étapes de négociation et de conclusion d'un mandat simple ou exclusif.
- Savoir argumenter efficacement pour convaincre le vendeur.



Description

1. Les conditions et obligations de la prise de mandat

- Les acteurs de la transaction immobilière
- Le marché de l'ancien et de l'amélioration-rénovation
- Les obligations légales de diagnostic et de mandat
- Les formes classiques et nouvelles de publicité immobilière

2. De la prise de contact à la négociation du mandat

- Les attitudes clés avec le vendeur : écoute, posture, relation
- Prendre la main sur le vendeur, installer la confiance
- Présenter la faisabilité économique du projet immobilier
- Déterminer le profil du futur acheteur en fonction des caractéristiques du bien
- Proposer des solutions adaptées aux attentes
- Gérer le refus du vendeur : méthodes et attitudes

3. De la négociation à la décision de prise du mandat simple

- Élaborer des propositions stratégiques convaincantes
- Identifier et analyser les concurrents sur le marché
- Présenter la proposition de mandat simple
- Gérer le report de la prise du mandat
- Comprendre et répondre au refus éventuel

4. La prise de mandat

- Remplir la fiche technique complète du bien
- Réaliser des photos professionnelles et efficaces
- Expliquer clairement le mandat de vente au vendeur
- Cadrer la relation commerciale entre mandant et mandataire
- Formaliser les engagements réciproques



- Fixer et justifier le prix de présentation du bien

5. Le mandat exclusif

- Méthodologie spécifique au mandat exclusif
- Argumentaire commercial dédié
- Proposition commerciale différenciée pour convaincre le vendeur



Prérequis

Connaissances de base en immobilier recommandées.



Modalités pédagogiques

ateliers pratiques et exercices de mise en application



Moyens et supports pédagogiques

Un support pédagogique



Modalités d'évaluation et de suivi

Exercices de mise en application tout au long de la formation, questionnaire d'évaluation fin de formation



Informations sur l'admission

Informations sur la formation en présentielle

- **Lieu** : les stagiaires suivront la formation dans nos locaux (2 avenue Leonard de Vinci, 63000 Clermont- Ferrand
- **Horaires** : 9h -12 h 30// 13h 30- 17 h avec pauses.
- **Interactivité** : échanges directs avec le formateur, travaux pratiques, questions-réponses.
- **Supports** : documents papier ou numériques remis aux participants.
- **Matériel** : chaque stagiaire dispose d'un poste informatique.



Informations sur l'accessibilité

Etablissement ERP

Accessibilité aux personnes en situation de Handicap