

4 étapes pour convaincre un vendeur de vous confier l'exclusivité

1H00 LOI ALUR

Objectifs de formation

- Comprendre les enjeux liés aux mandats exclusifs et l'impact potentiel pour votre business
- Mettre en place une argumentation en 4 étapes vous permettant de signer plus de mandats exclusifs
- Utiliser la méthodologie des 4 deuil du propriétaire vendeur pour accompagner votre client dans sa prise de décision
- Construire une proposition unique de valeur qui vous différencie de vos concurrents

Moyens techniques

Formations 100 % en ligne en accès illimité
24 h/24 et 7 j/7 via la plateforme e-learning.

Moyen pédagogiques

Quiz de fin de formation pour valider des acquisitions des connaissances (Score minimum : 70 %).

Public concerné

Agent immobilier, agent commercial indépendant, dirigeant d'agence immobilière

Pré-requis

Avoir un ordinateur et une connexion internet

Date de diffusion

24/09/2019



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Programme de formation en ligne

- 01 Introduction
- 02 Comprendre les enjeux du mandat exclusif et le processus de décision d'un prospect vendeur
- 03 Des chiffres et des émotions : Confronter son prix à celui du client
- 04 Valoriser l'accompagnement d'un pro plutôt que de passer de PAP
- 05 Convaincre le vendeur que je suis le meilleur pro pour lui
- 06 Faire admettre que le mandat exclusif est la meilleure option
- 07 Conclusion
- 08 Quizz fin de formation et recueil de la satisfaction à chaud

Intervenant(s)

Sébastien Tedesco

Fondateur de l'académie Accelerimmo, auteur du livre L'Extinction et directeur de la performance chez Keller William.

sebastien@gstos.fr