

PROGRAMME DE FORMATION

N° enregistrement 11755914875 - Ne vaut pas agrément de l'Etat.



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

Format: Formation 100% en ligne certifiée loi ALUR

Date de diffusion: 24/09/2019

Durée totale estimée: 1h00

Métier(s): Transaction

Catégorie(s): Mandats exclusifs

PRE-REQUIS - aucun

PUBLIC CONCERNÉ

- Agent immobilier
 - Agent commercial indépendant
 - Dirigeant de réseau immobilier
 - Dirigeant d'agence immobilière
-

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- 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 deuils du propriétaire vendeur pour accompagner votre client dans sa prise de décision
- Construire une proposition unique de valeur qui vous différencie de vos concurrents

PROGRAMME DE FORMATION

Module 1 - Introduction

- Vidéo - Introduction à la formation de Sébastien Tedesco

Module 2 - Comprendre les enjeux du mandat exclusif et le processus de décision d'un prospect vendeur

- Vidéo - L'intérêt du mandat exclusif pour votre business immobilier
- Vidéo - Le processus de décision du vendeur
- Vidéo - L'erreur fréquemment commise par les conseillers

Module 3 - [1re étape] Des chiffres et des émotions : Confronter son prix à celui du client

- Vidéo - La construction du prix factuel
- Vidéo - Vendre en situation émotionnelle complexe
- Exercice - Vendre en situation émotionnelle complexe – Jeu de rôle en duo

Module 4 - [2e étape] Valoriser l'accompagnement d'un pro plutôt que de passer de PAP

- Vidéo - Changement de posture : du face à face au côte à côte

Module 5 - [3e étape] Convaincre le vendeur que je suis le meilleur pro pour lui

- Vidéo - Faire l'inventaire des caractéristiques de mon offre de service
- Vidéo - Valoriser les avantages de votre offre
- Vidéo - La construction de votre proposition de valeur

Module 6 - [4e étape] Faire admettre que le mandat exclusif est la meilleure option

- Vidéo - Offre de service dissociée et engagements

- Vidéo - Le mandat simple n'est pas un lot de consolation

Module 7 - Conclusion

- Vidéo - Conclusion
 - Quiz - Quiz de fin de formation
 - Formulaire - Finalisez votre formation et obtenez votre attestation
 - Corrigé du quiz de fin de formation
-

FORMATEUR.RICE(S)

Sébastien Tedesco - *Formateur en TRANSACTIONS IMMOBILIÈRES*

Sébastien a plus de 12 ans d'expertise dans la formation et le management. Il maîtrise son sujet et sait parfaitement comment développer le potentiel des professionnels de l'immobilier qu'il accompagne. Il explique que, pour évoluer efficacement, il n'y a pas de secret. Il faut avoir un objectif et définir une stratégie claire et précise pour l'atteindre.

 sebastien@qstos.fr

INDICATEUR(S) DE PERFORMANCE

★ **Satisfaction client:** 4,6/5

 **Nombre de personnes ayant suivi la formation:** 643

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Formation 100 % en ligne en accès illimité 24 h/24 et 7 j/7.
- Exercices pratiques sous différentes formes (jeux de rôles, quiz, cas pratiques etc...)
- Assistance technique disponible du lundi au vendredi de 9h à 19h (heure France métropolitaine) par email, téléphone et chat instantané (hotline).
- Echanges pédagogiques avec nos formateurs (réponse sous 48h, jours ouvrés par messagerie asynchrone)
- Organisation de webinaires mensuels suivi de sessions d'échanges en live avec nos formateurs.

MODALITES D'EVALUATION

- Quiz de fin de formation pour valider des acquisitions des connaissances. Il faut avoir obtenu un score d'au moins 70% pour valider la formation.

VALIDATION DE LA FORMATION

- Délivrance d'un certificat de réalisation de la formation une fois cette dernière terminée (sur demande au support client).
- Délivrance d'une attestation de formation certifiée loi ALUR et d'un relevé de connexions pour justifier des heures effectuées.

TARIF(S)

Cette formation peut être souscrite à l'unité (199€ HT) ou bien via nos packages de formation de 7h (499€ HT) ou 14h (799€ HT). Nous proposons également plusieurs forfaits pour accéder en illimité à nos formations.

Pour en savoir plus, sur nos forfaits vous pouvez consulter la page suivante:

<https://lecampus.immo2.pro/pages/tarifs-forfaits>

ACCESSIBILITE DE LA FORMATION

L'accessibilité de la formation varie selon le type d'offre souscrite.

- Accès pendant 1 an lorsque la formation a été souscrite à l'unité ou dans le cadre d'un abonnement illimité
 - Accès pendant 6 mois lorsque la formation a été souscrite dans le cadre d'un package 14h
 - Accès pendant 3 mois lorsque la formation a été souscrite dans le cadre d'un package 7h
-

FINANCEMENT(S)

Il existe plusieurs solutions de financement selon votre profil.

- **Si vous êtes salarié** : vous pouvez bénéficier jusqu'à 100% de prise en charge par l'OPCO EP, dans la limite du plafond annuel fixé par l'OPCO EP.
- **Si vous êtes dirigeant non salarié ou agent commercial indépendant** : vous pouvez bénéficier jusqu'à 100% de prise en charge par l'AGEFICE et par le FIF PL dans la limite du plafond annuel fixé par l'organisme financeur.
- **Si vous êtes inscrit à Pôle emploi** : il est possible d'obtenir des financements par Pôle Emploi sous certaines conditions et selon les profils (demandeur


d'emploi, salarié, indépendant).

PROCÉDURE D'INSCRIPTION

L'inscription aux formations Le Campus se déroule en 3 étapes et peut se faire à tout moment.


1/ Prise de rendez-vous avec l'un.e des membres de notre équipe commerciale afin d'établir vos besoins exactes de formation.

Pour contacter notre **équipe commerciale**:

 +33 (0)1 76 38 10 09

 sophie@moobz.fr

Pour en savoir plus sur notre accessibilité handicap, veuillez contacter **Vincent Lecamus**:

 +33 (0)7 81 97 19 74

 vlecamus@moobz.fr

2/ Validation de l'offre de formation par l'acceptation du devis et la signature du contrat de formation

3/ Le règlement des frais de formation (ou preuve du future règlement).

DÉLAIS D'ACCÈS

Une fois votre inscription validée, vos identifiants vous seront transmis par email vous permettant d'accéder à notre plateforme en ligne sous 24h.
