

Rentrer et suivre le mandat – Classe virtuelle

Immobilier Commerçant - 2026

En résumé

Avec un contexte économique affecté par des augmentations de prix dans beaucoup de domaines, 2022 fut une année particulièrement difficile pour le marché de l'immobilier. Nous vous proposons ici une formation qui vous donnera des solutions concrètes pour rentrer plus de mandats malgré une concurrence soutenue.

Objectifs :

- Rentrer de bons mandats au bon prix.
- Définir le bon prix de vente.
- Maîtriser la communication et la commercialisation du mandat.
- Suivre et gérer ses mandats.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Agents immobiliers, futurs agents immobiliers, directeurs, négociateurs, commerciaux, vendeurs, mandataires, consultants et toute personne amenée à commercialiser des mandats.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 8 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, expert dans le domaine de l'immobilier.
Tous nos consultants formateurs répondent aux exigences de notre système qualité.

Le contenu

1. Prise de mandat : un moment clé du métier !

Législation

- Les différents mandats.
- La définition de durée.
- Le registre des mandats.

385 €
Net de taxe par personne

T6 IMMOMANDATCV 23-D25

 1 jour, soit 7 heures

 Formation à distance

 Classe virtuelle

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

• jeu 16 avr 2026

2. Préparer son rendez-vous

Les pièces à demander.

Les diagnostics à mettre en place.

Les outils à disposition pour son rendez-vous.

3. Le déroulement du/des rendez-vous (R1 et R2)

La découverte client : les étapes essentielles.

Les services, le savoir-faire : mettre en avant votre valeur ajoutée.

Favoriser le mandat exclusif.

Utiliser ses outils de commercialisation.

4. La communication et la commercialisation des mandats en respectant le cadre réglementaire

Écrire le texte d'annonce en respectant le cadre réglementaire.

Comprendre le schéma de lecture des clients.

Rendre son annonce attractive : travail sur les photos.

Mettre en place une action publicitaire (les canaux de distributions).

5. Le suivi du vendeur et la gestion du stock de mandats

La gestion de chaque mandat.

La dynamisation des annonces.

Le compte-rendu régulier au client.

L'analyse de son activité par indicateurs.



Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.

Cette formation est organisée à distance, en classe virtuelle via la solution TEAMS. Un lien d'accès, un guide d'utilisation pour votre première connexion ainsi que les coordonnées des supports pédagogiques et techniques vous seront communiqués par e-mail en amont de la formation.

Matériel requis

Disposer d'un ordinateur avec une connexion à Internet, d'une webcam et d'un système audio.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Une évaluation des acquis sera réalisée par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Suivi de l'action

Le suivi de l'action se fera à distance avec le formateur qui attestera de la présence des stagiaires.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

