

La stratégie du mandat de recherche

(lorsqu'il est difficile d'obtenir des mandats de vente)

(Durée : 7 heures = 1 journée)

Objectifs :

Savoir compenser la difficulté d'obtenir des mandats de vente par l'utilisation du mandat de recherche. Maintenir une activité productive en l'absence de nouveaux mandats de vente. Savoir faire du mandat de recherche une véritable stratégie de l'approche client. Renforcer son professionnalisme et son image par la qualité du service lié au mandat de recherche.

Programme

1/ Introduction :

- Un constat : Contexte peu favorable à l'obtention de mandats de vente.
- Question : Existe-t-il une stratégie adaptée aux marchés durcis ?

2/ La stratégie du mandat de recherche :

- Formalisation du mandat de recherche ;
- Objectifs : A quoi ça sert...
- Stratégie : Comment ça marche...
- Tactique : Quels outils ?
- Les honoraires :
 - Achat auprès d'un particulier,
 - Achat avec le concours d'un autre professionnel (collègue, confrère, notaire).

3/ Les outils appropriés :

- La découverte du projet de l'acquéreur ;
- L'observatoire de la Demande ;
- Le classeur-secteur prospectif ;

- La méthode de recherche ciblée : Comment utiliser le mandat de recherche pour prospecter, obtenir des signatures de compromis ou des mandats de vente (Déroulé d'application des techniques et outils) ;
- La communication spécifique vers l'acquéreur et le vendeur.

4/ Synthèse et conclusion

- Principe darwinien,
- Adaptation aux évolutions contextuelles des marchés ;
- Adaptation aux exigences croissantes des acquéreurs ;
- Le mandat de recherche s'inscrit dans la doctrine de l'approche client ;
- Le mandat de recherche constitue une stratégie alternative lorsque les mandats de vente sont plus difficiles à capter ;
- L'utilisation intelligente du mandat de recherche est un élément distinctif de poids dans un marché très concurrentiel.

Public concerné :

Tous professionnels de l'immobilier débutants ou confirmés.

Prérequis : aucun

Moyens pédagogique :

Vidéo projection de support pédagogique, documentation et support de cours imprimé et/ou numérisé, paperboard et ordinateur.

Méthode pédagogique :

Cours magistral, illustration par cas professionnels, échanges participatifs, retour d'expérience.

Participants : Sessions de 4 à 15 personnes maximum

Lieu de formation : France entière , en présentiel ou distanciel

Evaluation préalable à la formation :

➤ **Quizz d'évaluation des connaissances.**

Evaluation en fin de formation :

- **L'évaluation des acquis est réalisée par un quizz à la fin de chaque session ;**
- **A l'issue de la formation, un questionnaire de satisfaction à chaud puis à froid ;**
- **Une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.**

Intervenant : Pascal PIRON

Formations Argonavis conseil

2023 - 2024