

PARCOURS : 1 MANDAT EXCLUSIF EN 7 JOURS

Objectifs de la formation

- Comprendre le chemin le plus court pour obtenir un mandat exclusif.
- Savoir proscrire simplement et suivre les contacts sans en perdre.
- Conduire un rendez-vous vendeur structuré et rassurant.
- Présenter un plan de commercialisation clair (7 jours) et des engagements de services.
- Rédiger une annonce qui donne envie (titres, description, visuels) et une estimation argumentée.

Durée de la formation

14 heures.

Moyens techniques

- Assistance technique et pédagogique 7j/7 9h19h. Encadrement pédagogique assuré par Julien Tabore et son équipe.
- Encadrement technique assuré par Médéric Adam et son équipe.

Accès Technique

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

Moyen pédagogique

Formation présentée sous format vidéo.
Quiz de fin de formation pour valider l'acquisition des connaissances (Score minimum : 80 %).

Public concerné

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

Pré-requis

Avoir un ordinateur et une connexion internet.

Date de 1ère diffusion

2025.

Formation accessible aux personnes atteintes d'un handicap auditif, moteur, cognitif

Programme de la formation en ligne

1 Prospection & suivi des contacts

2 Positionnement & mandat exclusif

3 Attirer des vendeurs localement

4 Annonce & mise en valeur du bien

5 Présenter, convaincre & conclure

6 Signature & suite

Collège de rédacteur dont :

Julien Tabore

Responsable pédagogique

Formateur expérimenté, spécialisé dans l'enseignement et la formation. Titulaire d'un Master 1 en Droit Privé, Master 1 en Administration des affaires, mention finance-fiscalité

aide@amjt.fr

