

# PARCOURS : 1 MANDAT EXCLUSIF EN 7 JOURS

## Objectifs de la formation

- Comprendre le chemin le plus court pour obtenir un mandat exclusif.
- Savoir prospecter 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](mailto:aide@amjt.fr)

**AM&JT SAS** au capital de 1 euro AM&JT,  
RCZ Rodez, Château la Roquette, Lapanouse  
12150 SEVERAC D AVEYRON, 83459512600030