



## LA NECESSITE D'UN MANDAT EXCLUSIF : EN ROUTE VERS LA REUSSITE

**Sabine GILLET**  
1 jour / 7 heures

### OBJECTIF(S) OPERATIONNEL(S)

---

A l'issue de l'action de formation, le ou la participant(e) sera capable de :

- Développer son CA

### OBJECTIF(S) DE L'ACTION DE FORMATION

---

- Maîtriser son mandat et ses vendeurs
- Sensibiliser les clients aux difficultés juridiques pour vendre un bien.
- Obtenir un fichier qualitatif et promouvoir son image de professionnel.
- Démontrer l'efficacité du mandat exclusif par rapport au mandat simple.

### PUBLIC

---

Responsables, dirigeants d'entreprises, commerciaux

### PRÉREQUIS

---

Personne majeure et francophone.

### MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES DE L'ACTION DE FORMATION

---

Prise en compte des attentes et des besoins identifiés préalablement à l'action de formation.  
Alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de partages d'expériences.

### LIEU DE FORMATION

---

CCI Campus Moselle – 5, rue Jean-Antoine CHAPTAL 57070 METZ

### MODALITES ET DELAIS D'ACCES

---

Inscription via notre site internet dédié (<https://udi.moselle.cci.fr/>) : au minimum 15 jours avant le démarrage de la session

Si prise en charge par un OPCO ou par l'AGEFICE : vous devez en faire la demande à votre OPCO ou à l'AGEFICE un mois avant le démarrage de la session.

### CONTACTS

---

Conseiller en formation : Dario PIGANI  
Téléphone : 06 08 02 37 98  
Mail : [d.pigani@moselle.cci.fr](mailto:d.pigani@moselle.cci.fr)  
Web : <https://udi.moselle.cci.fr/>

### ACCESSIBILITE

---



Tous nos sites répondent aux conditions d'accessibilité et sont desservis par les réseaux de transport urbain.

Le centre mobilisera les moyens adaptés au handicap avec les structures existantes.

## **PROGRAMME**

---

### **LE MARCHÉ ACTUEL ET LES NOUVELLES OBLIGATIONS LÉGALES**

- Les difficultés de maîtriser son bien en étant en concurrence avec de nombreux intervenants (particuliers, confrères, mandataires, notaires...)
- Les taux de concrétisation des ventes grâce au mandat exclusif
- Les nouvelles obligations juridiques (Loi Alur-Hamon)
- Les clés pour rassurer et mieux convaincre le client

### **LES APPORTS ET BÉNÉFICES NÉGOCIATEUR / CLIENT**

- - Maîtrise complète du bien et du besoin du client
- - La valeur humaine au cœur de la transaction
- - Transformation plus importante entre la prise de contact et le compromis
- - Visibilité renforcée
- - Notoriété et compétences mises en avant

### **SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION**

## **SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS**

---

*Document d'évaluation de satisfaction, test des acquis, attestation de présence, attestation de fin de formation individualisée.*

*Evaluation des acquis en cours de formation par des outils adaptés et communiqués en début de l'action de formation (exemples : quizz, exercices pratiques, ...)*

## **DATE**

---

**Jeudi 21 novembre 2024**

## **DISPOSITIONS PRATIQUES**

---

Effectif maximum : **25 participants**

## **POUR ALLER PLUS LOIN**

---

Nous consulter

CCI Campus Moselle - 5, rue Jean-Antoine Chaptal 57070 METZ  
03 87 39 46 00 - formationcontinue@moselle.cci.fr - www.cciformation.org - <https://udi.moselle.cci.fr/>  
SIRET : 185 722 022 00125 – N° de déclaration d'activité : 41 57 P 000 957