l'as de Caro
L'accompagnement à la carte

06 70 94 75 56 · contact@asdecaro-coaching.fr

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification Qualité a été délivrée au titre de la catégorie : Actions de Formation

PROGRAMME DE FORMATION · VENTE & NÉGOCIATION · F-PR-007

Augmenter vos performances avec le Mandat exclusif

Stratégies et arguments pour le mandat exclusif

16 h	Présentiel	2 à 12	670 € HT
2 jours de formation	inter ou intra-entreprise	participants	par stagiaire, net de TVA

ALUR

16 h de formation continue pour le renouvellement de votre carte professionnelle

Loi ALUR : 42 h sur 3 ans, dont 2 h de déontologie et 2 h de non-discrimination. Attestation nominative détaillée remise en fin de formation.

2 h déontologie

2 h non-discrimination

POUR QUI

Public et prérequis

PUBLIC VISÉ

Managers

Négociateurs

PRÉREQUIS

Négociateurs débutants acceptés.

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

1. Recueillir les besoins et motivations d'un vendeur à l'aide d'un questionnement structuré.
2. Proposer le mandat exclusif.
3. Utiliser les outils d'estimation du prix.
4. Traiter les objections du vendeur.
5. Évaluer une situation professionnelle ambiguë au regard des règles du code de déontologie et justifier une décision argumentée.
6. Concevoir une procédure de sélection locative objectivée, traçable et opposable en cas de contrôle, conforme aux critères légaux de non-discrimination.

VOTRE PARCOURS

Contenu de la formation

Augmenter vos performances avec le Mandat exclusif

12 h

Se positionner sur le marché : La sectorisation et l'îlotage ; Le potentiel d'un îlot

La prospection : Objectif de la prospection ; Le mailing ; Le porte-à-porte ; Le phoning ; Le farming

La prise de mandat : Le premier rendez-vous ; La découverte du vendeur ; Le mode de questionnement ; La fiche découverte vendeur

La découverte du bien : Les outils indispensables ; Création du book agence ; La logique de la présentation ; Valorisation de votre agence

La présentation du prix : Qui fait le prix du marché ? ; L'évaluation comparée et son utilisation

La vente du mandat exclusif : Les avantages pour le client ; Les atouts de l'exclusivité pour vendre plus vite et mieux ; Outil : l'action commerciale terrain

Le traitement des objections : L'entonnoir ; La méthode ABC ; Le book et l'inter-cabinet ; L'objection sur le prix ; Outils : note de conjoncture, graphe temps / prix

Jeux de rôle : Mises en situation

Code de déontologie de l'agent immobilier

ALUR · déontologie — 2 h

- Cadre juridique : décret n° 2015-1090, articulation loi Hoguet / loi ALUR, rôle du CNTGI et de sa commission de contrôle, contrôles de la DGCCRF
- Les règles du code : éthique professionnelle, respect des lois, compétence, organisation et gestion de l'entreprise, transparence, confidentialité, défense des intérêts en présence, conflit d'intérêts, confraternité, règlement des litiges
- Simulation décisionnelle « La zone grise » : mandat concurrent, information défavorable au bien, gratification du vendeur, avis en ligne, vente off-market
- Responsabilité civile et pénale, devoir de conseil ; quiz formatif

Non-discrimination dans l'accès au logement

ALUR · non-discrimination — 2 h

- Cadre légal : les critères de discrimination prohibés par l'article 225-1 du code pénal, loi n° 2017-86, aménagement de la charge de la preuve, sanctions encourues
- Mise en situation « testing » : reconstitution d'un contrôle sur dossiers locatifs
- Discrimination indirecte : critères apparemment neutres, instruction discriminatoire du bailleur, techniques de refus préservant la relation commerciale
- Grille de sélection objective, traçabilité des refus, rédaction d'annonces conformes ; quiz formatif

COMMENT NOUS TRAVAILLONS

Méthodes, suivi et évaluation

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Salle dédiée à la formation

Supports projetés et exposés théoriques

Études de cas concrets

Quiz en salle

Documents supports mis en ligne après la formation

SUIVI ET ÉVALUATION

Questionnaire de positionnement avant la formation

Feuille d'émargement signée par demi-journée

Questions orales ou écrites (QCM)

Mises en situation

Formulaire d'évaluation de la formation

Feuilles de présence

À SAVOIR

Informations pratiques

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

CL

Caroline Ludwig, dirigeante et formatrice, forme les professionnels de l'immobilier depuis 2019. Elle est référente pédagogique et référente handicap de l'organisme.

SANCTION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation : objectifs, contenu, durée et résultats de l'évaluation des acquis (art. L.6353-1 du Code du travail)

Attestation d'assiduité pour le financeur

DÉLAIS D'ACCÈS ET TARIF

Inscription jusqu'à 15 jours avant le début de la session, délai nécessaire au dépôt d'une demande de prise en charge AGEFICE. En intra-entreprise, dates fixées avec le client.

Tarif : 670 € HT par stagiaire, exonéré de TVA (art. 261-4-4°a du CGI). Prise en charge possible : AGEFICE, OPCO, FIFPL selon votre statut.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Les besoins sont recueillis dans le questionnaire de positionnement et l'accessibilité du lieu est vérifiée avant chaque session. Référente handicap : Caroline Ludwig, 06 70 94 75 56, contact@asdecaro-coaching.fr. Si l'adaptation n'est pas possible, le stagiaire est orienté vers un partenaire spécialisé.

Référente handicap : Caroline Ludwig, 06 70 94 75 56, contact@asdecaro-coaching.fr.

QUALITÉ

Nos résultats

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification Qualité a été délivrée au titre de la catégorie : Actions de Formation

9,7 / 10	9,0 / 10	0 %	134	1 259
Satisfaction à chaud 2025	Satisfaction à froid 2025	Taux d'abandon 2025	Stagiaires formés en 2025	Participations depuis 2019

Moyennes des questionnaires stagiaires (notes sur 10) ; abandon = stagiaires ayant abandonné / stagiaires inscrits. Détail sur asdecaro-coaching.fr/resultats