



# Optimiser la prise de mandat et favoriser l'exclusivité

Les spécificités de la vente immobilière

NOUVEAUTÉ

PRÉSENTIEL

SUR-MESURE

INTER ENTREPRISE

## Objectif de formation

A l'issue de la formation, chaque participant aura perfectionné ses techniques de prospection.

## Programme

### PERFECTIONNER SA PROSPECTION

- Créer et travailler son secteur en îlots
- Prospection téléphonique et terrain
- Networking, une forme de prospection incontournable et efficiente

### LA COMMUNICATION ET LES OUTILS A METTRE EN PLACE

- L'utilisation efficiente des supports de communication
- Mettre en place une stratégie de communication digitale
- Collaborer avec son réseau pour une communication déployée

### LE MANDAT EXCLUSIF, LA CLE DE LA REUSSITE

- Construire un dossier d'expertise pour se différencier
- Réussir la présentation du dossier d'expertise au client
- Identifier et traiter les objections pour conclure la signature d'une exclusivité

## Infos pratiques

### Type de formation

Formation continue

### Public cible

Toute personne travaillant dans le domaine de l'immobilier

### Durée

2 Jours dont 14 Heures en centre

### Tarif(s) net de taxe

720 € par stagiaire

### Adresse

**Quimper - CFTMI/CEL**  
145 Avenue de Keradennec,  
CS 76029,

29330 Quimper

<https://cci-formation-bretagne.fr/finistere>

# Les conditions d'admission

## Prérequis

Aucun pré-requis

# Le parcours de formation

## Objectifs pédagogiques

Mettre en place une prospection efficiente dans le but d'être en première ligne pour les estimations  
Optimiser ses outils de communication et sa méthode de travail pour valoriser sa prestation Savoir vendre un mandat exclusif pour augmenter son portefeuille de biens et son chiffre d'affaires.

## ► PRÉSENTIEL

## Modalités d'évaluations

Dans le cadre de notre process qualité, évaluation systématique des éléments acquis en cours de formation : cas pratique et/ou quizz appliqués / et/ou travaux de sous-groupes ou individuels évalués par les intervenants.

## Modalités pédagogiques

Formation dynamique et participative : apports méthodologiques suivis de nombreux cas pratiques. A partir de situations concrètes études de cas et exercices.

Date et mise à jour des informations : 20/01/2026

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet [www.cci-formation-bretagne.fr](http://www.cci-formation-bretagne.fr)

## Les sessions



### Quimper

- Nous contacter

## Contact



### CREIGNOU Julien

[julien.creignou@formation.bretagne-ouest.cci.bzh](mailto:julien.creignou@formation.bretagne-ouest.cci.bzh)

CFMTI/CEL Quimper - N° SIRET 130 022 932 00326 - N° d'activité 53290897729

145 Avenue de Keradennec, CS 76029, - 29330 Quimper

Tél. : 02 98 98 29 78 - [formation.quimper@finistere.cci.fr](mailto:formation.quimper@finistere.cci.fr) - <https://cci-formation-bretagne.fr/finistere>



CCI FORMATION  
BRETAGNE