

# De l'estimation à la rentrée de mandat exclusif

PRÉSENTIEL

SUR-MESURE

INTER ENTREPRISE

## Objectif de formation

L'estimation et la rentrée de mandat sont intimement liées en une procédure à fort enjeu pour le client vendeur et pour l'agence immobilière. L'objectif de la formation est d'amener le vendeur à prendre conscience de ces enjeux (vendre – vite – au bon prix).

## Programme

### Introduction sur les enjeux de l'estimation et de la négociation

#### Prise de rendez-vous et préparation de la visite d'estimation

Planification du rendez-vous et demande de documents

Outils d'estimation à préparer

#### Déroulé de la visite d'estimation

Ecoute active du projet du vendeur

Visa des documents

Exposé des critères d'estimation

Visite technique du bien et relevé de ses caractéristiques

Prise de rendez-vous pour restitution

#### Analyse et rédaction du rapport

Établir la fiche technique du bien immobilier

Rédiger le rapport d'estimation

Confirmer le rendez-vous de restitution

#### Déroulé de l'entretien de restitution

Mise en disponibilité d'écoute

Présentation du schéma stratégique de mise en vente

Présentation des éléments comparatifs (Offre et Demande)

### Amener le vendeur à prendre les bonnes décisions et le préparer à l'évolution naturelle du prix

Agir dès la rentrée de mandat

Être pédagogue pour être convaincant

Déroulé de l'argumentaire

Savoir se positionner fermement en tant que conseiller

Négocier les conditions de rentrée d'un « bon mandat au bon prix »

Renégociation séquentielle et opérationnelle de mandat

## Infos pratiques

### Type de formation

Formation continue

### Public cible

Personnel titulaire de la carte professionnelle ou habilité (attestation d'habilitation loi n°70-9 du 02/01/1970 - décret n°72-678 du 20/07/1972) en fonction de la/des carte(s) détenue(s).

### Durée

1 Jour dont 7 Heures en centre

### Tarif(s) net de taxe

355 € par stagiaire

### Adresse

#### Brest - CIEL BRETAGNE

Rue du Gué Fleuri,  
B.P 35,

29480 Le Relecq Kerhuon

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

# Les conditions d'admission

## Prérequis

Aucun pré-requis

## Le parcours de formation

### Objectifs pédagogiques

Savoir mener efficacement l'estimation de la valeur d'un bien immobilier grâce à une méthode et des outils précis et convaincants. Savoir rentrer de bons mandats (exclusivité) aux bons prix en maîtrisant les techniques de négociation et en sachant convaincre.

## ► PRÉSENTIEL

### Modalités d'évaluations

Dans le cadre de notre process qualité évaluation des éléments acquis en fin de formation

### Modalités pédagogiques

Alternance de théorie et de cas pratiques

## Les sessions



### Le Relecq Kerhuon

- Nous contacter

Date et mise à jour des informations : 19/10/2022

*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)*



## Contacts



### CREIGNOU Julien

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

CIEL BRETAGNE Brest - N° SIRET 13002293200060 - N° d'activité 53290897729

Rue du Gué Fleuri, B.P. 35, - 29480 Le Relecq Kerhuon

Tél. : 02 98 30 45 75 - [cielbretagne@formation.bretagne-ouest.cci.bzh](mailto:cielbretagne@formation.bretagne-ouest.cci.bzh) - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/finistere>



CCI FORMATION  
BRETAGNE