

**Questionnaire de positionnement du niveau**  
**Confirmé de Conseiller Immobilier**  
**Du réseau -----**

**Nom du Conseiller :**.....

**Tél :** ..... **Adresse mail :** .....@.....

**Ancienneté dans le domaine de l'immobilier :** .....

**Nom de l'Agence :** .....

**Nom du Responsable :** .....

Quel taux d'exclusivité peut-on attendre d'un conseiller expérimenté ?

.....  
.....  
.....

Quels sont les avantages du mandat exclusif pour le vendeur?

.....  
.....

Quels sont les avantages du mandat exclusif pour le conseiller immobilier ?

.....  
.....

Quels sont les principaux inconvénients du mandat simple pour le vendeur?

.....  
.....

Quels sont les différents moyens pour trouver des mandats exclusifs ?

.....  
.....

Combien de temps après la signature du mandat peut-on relancer son vendeur ?

.....

Quels sont les objectifs de la relance vendeurs ?

.....  
.....

Quels sont les informations et documents nécessaires pour faire une relance vendeurs ?

.....  
.....

Quels sont les objectifs de la relance acquéreurs ?

.....  
.....

Quels sont les informations et documents nécessaires pour faire une relance acquéreurs ?

.....  
.....

Avec quelle périodicité faut-il relancer les différentes catégories d'acquéreurs ?

.....  
.....

A quoi sert le closing ?

.....  
.....

**Cadre réservé à ICEO France**

**Entretien prévu le :**

**Validation du niveau :**  oui  non  Partielle

**Observations particulières :**

**Accord pour inscription à la formation intitulée :**

**Actions pour permettre l'accès à la formation demandée :**