Rédiger les mandats adaptés au contexte

RÉDIGER LES MANDATS ADAPTÉS AU CONTEXTE

Mis à jour le 21/11/2023

Formations obligatoires loi HOGUET : Professionnels de l'immobilier
(Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier)

A qui s'adresse la formation ?

- *Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire*
- *Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau*
- *Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.*

Objectifs

- Prendre en compte les enjeux commerciaux du mandat
- Appliquer la réglementation propre aux différents mandats
- Informer sur les implications du mandat
- Appréhender la négociation induite par le mandat

Public

Tous les intermédiaires de l'immobilier, les négociateurs salariés ou indépendants.

Programme

Vendre la prestation de l'agence ou du cabinet

- Définir le contenu des obligations et leurs implications commerciales

Connaitre les différents mandats

- Le mandat exclusif
- Le mandat de recherche
- Le mandat de location
- Le mandat de vente
- La vie du mandat

Définir les différentes étapes du mandat

- Déterminer des actions commerciales
- Etablir les bons de visites
- Rédiger les comptes rendus
- Renégocier les prix
- Fidéliser le client
- Constituer un compromis en agence
- Procéder à un suivi et indiquer ses nouveaux projets
- Communiquer sur les ventes

Rappeler les règles de la déontologie

- Définir les obligations déontologiques incombant aux professionnels de l'immobilier

DURÉE & DATES

2 jours soit **14 heures**

- Formation en INTRA : nous consulter

COÛT

830 € nets de taxes / pers.

EFFECTIFS

Mini. : 4 participants

Max. : 8 participants

PRÉREQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Apports théoriques, cas pratiques, étude de documents juridiques et fiscaux, mises en situation, jeux pédagogiques, exercices

- Séances de formation en salle
- Supports de cours fournis aux stagiaires au format papier ou numérique.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Signature de feuilles d'émargement.
- Évaluation sous forme de questions orales ou écrites (QCM), mises en situation.
- Questionnaire de satisfaction.
- Attestation de formation.

ENCADREMENT

Consultant Formateur en Immobilier.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pensez à nous prévenir **au moins 2 semaines avant la formation** afin que nous puissions nous adapter, au cas par cas, en collaboration avec notre référent handicap ou tout autre partenaire compétent.

Nos salles sont accessibles aux personnes à mobilité réduite et des places leur sont réservées sur notre parking.

Consultez **notre charte d'accueil**

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Cliquez ici pour consulter les modalités d'inscription de **CCI Portes de Normandie**

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

Cliquez ici pour découvrir le déroulement des formations de **CCI Portes de Normandie**.

TAUX DE REUSSITE AUX CERTIFICATIONS

Retrouvez nos certifications professionnelles ici et les taux de réussite ici

BESOINS D'INFOS

DANS LE MÊME DOMAINE

Conseiller et établir un contrat de bail d'habitation

Conseiller et établir un contrat de vente immobilier

Gestion et administration de biens

Mettre son agence immobilière en conformité avec le RGPD

Intégrer les aspects techniques et juridiques de la transaction

Rédiger les mandats adaptés au contexte

Transaction et gestion de fonds de commerce

Transaction immobilière et négociation

Urbanisme réglementaire et opérationnel

ACCUEIL