



**FORMATION INTER-ENTREPRISES\***

**1 jour**

## Immobilier : Evitez les pièges dans la rédaction des actes

Environnement juridique du mandat et du compromis

**à partir de 390 € net de taxe par participant**

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- 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 VISÉ

Tout public

### PRÉ-REQUIS

Sans niveau spécifique

### AIDES AU FINANCEMENT \*\*

Cap Emploi  
Opérateurs de Compétences (OPCO)  
France Travail  
Entreprise

\*\* *sous conditions*

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel

### MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Mise en situation  
Réalisation d'une étude de cas  
Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Remise d'une grille d'auto-évaluation des acquis sur les compétences travaillées lors de la formation  
Processus d'évaluation des acquis tout au long de la formation  
Evaluation de fin de formation individuelle par le formateur

### MODALITÉS D'ACCÈS

Bulletin d'inscription  
Demande de devis

### ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

\* Toutes nos formations sont possibles en INTRA-ENTREPRISE (devis sur demande).

Retrouvez toutes les informations sur  
**laho-formation.fr**

**N° Vert 0 805 384 384**



## PROGRAMME DE LA FORMATION

Formation relevant de la loi ALUR permettant la délivrance de la carte professionnelle

### **Le mandat : vendre la prestation de l'agence ou du cabinet**

- La vente de la prestation immobilière
- Le contenu des obligations et leurs implications commerciales

### **Les différents mandats**

- Le mandat de vente
- Le mandat de recherche
- Le mandat de location
- Le mandat de gestion immobilière

### **La vie du mandat**

- Les actions commerciales
- Les clauses
- Les bons de visite
- Les comptes-rendus
- La renégociation du prix

### **La fidélisation du client**

- Le compromis en agence
- Le suivi du vendeur et ses nouveaux projets
- La communication sur les ventes

*La formation continue des agents immobiliers ou autres professionnels relevant de la loi Hoguet a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.*

*L'obligation de formation s'impose pour les titulaires des cartes professionnelles ainsi que pour l'ensemble des collaborateurs, salariés ou non, titulaires d'une attestation d'habilitation.*

*A chaque renouvellement de cartes, par périodes triennales, il faudra justifier, par attestation, de 42 heures de formation.*

