

Programme Formation sur La Prise de Mandat 14h

V1-2403

Découvrir les différents types de mandat, leurs avantages et inconvénients

Public

Tous professionnels de l'immobilier

Compétences pré requises

Aucune

Délais et modalités d'Accès

L'accès à nos formations peut être initié par le chef d'entreprise, l'employeur pour un salarié, à l'initiative d'un salarié, par un particulier.

La demande d'inscription à la formation devra se faire un mois avant le début de la prestation

Accessibilité public en situation de handicap

Prise en compte de chaque demande afin de tout mettre en œuvre pour favoriser l'accessibilité des prestations de formation aux personnes en situation de handicap. Sur simple demande, une étude de faisabilité sera réalisée, avec le concours si besoin de l'AGEFIPH.

Référent handicap : Céline WOURM Tél: +33 (0)7 67 19 58 16 - cwourm@hotmail.fr

Objectifs

Evolution :

Collecter les informations nécessaires à la rédaction du mandat
Présenter au client le mandat et ses incidences juridiques et commerciales.

Pédagogiques :

Maîtriser le cadre légal du mandat
Etre capable d'identifier les différents types de mandats
Conceptualiser le mandat de vente

A la fin de la formation, vous saurez :

Rédiger un mandat en tenant compte des aspects juridiques et commerciaux

Plan de formation : Progression Pédagogique

Jour 1	Définition du mandat immobilier Les différentes formes de mandats Le formalisme du mandat
Jour 2	Le contenu du mandat de vente Clauses spéciales du mandat de vente La nullité du mandat de vente Contrôle des connaissances acquises

Modalités pédagogiques

Formation en face à face pédagogique en présentiel réel dans vos locaux
Support numérique et exercices du cours pour chaque stagiaire
Théorie et exercices pratiques sur la Prise de Mandat
Formateur expert
Méthodologie active

Validation des Compétences acquises

Quizz pour évaluer les connaissances acquises.

Modalités du stage

Durée : 14H, soit 4 ½ journées de 3H30
Horaires : 8H30-12H et 13H30-17H00,
Lieu : Sur site client : **A DEFINIR**
Cout horaire par participant : 50 € net de taxe.
Dates : **A DEFINIR**
Nombre maximal de participants à la formation : 5

Responsable de l'action

Céline WOURM : 07 67 19 58 16

Formateur

Céline WOURM, Formatrice multimédia

Suivi de l'action de formation

Attestation d'assiduité délivrée à l'issue de la formation
Feuille émargement.

Evaluation de l'action

Travaux rendus par le stagiaire :
Quizz pour évaluer les connaissances acquises.

Évaluation qualitative de la formation par les stagiaires en fin de parcours d'apprentissage (questionnaire à chaud)

Évaluation qualitative de la formation par retour d'expérience par les stagiaires 3 à 6 mois après la fin du parcours d'apprentissage (questionnaire à froid)

Passerelles et débouchés possibles

Cette formation répond à la législation de la loi Alur qui impose à tout professionnel de l'immobilier de suivre une formation immobilière de 14 heures par an dans le but d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle
