

REDIGER LES MANDATS ADAPTES AU CONTEXTE



PARTICIPANT(S) :

Toute personne justifiant d'une expérience professionnelle ou en cours de formation dans le domaine commercial, juridique et économique.

ORGANISATION :

Durée : 14 heures

Lieux : Campus du lac ou Campus de Libourne

INTERVENANT(S) :

Formateur expert en droit de l'Immobilier.

ELIGIBILITE :

CPF 235 467

Module 2 de la Certification : Commercialisation, vente et location de biens immobiliers.

VALIDATION DE LA FORMATION :

L'intervenant mesurera, tout au long de la formation, l'acquisition des connaissances des participants à travers la mise en place de situation in situ.

Délivrance d'une attestation de formation conforme à la législation en vigueur.

Un support de cours sera remis à chaque participant.

CAMPUS DU LAC

N° SIRET 410 581 102 00010

Code APE-NAF 8542Z

N° Existence 7233 042 4333

Site de Bordeaux

10 rue René Cassin – CS 31996 –

33071 Bordeaux Cedex

Tél. 05 56 79 52 00

campus@formation-lac.com

Site de Libourne

7 Bis rue Max Linder

33504 Libourne Cedex

Tél : 05 57 25 40 40

campus@formation-lac.com

OBJECTIFS

Nature de l'action : Acquisition de compétences

- 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.

MÉTHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Dynamique pédagogique qui favorise l'engagement de chacun dans une vraie réflexion.

L'interactivité sera soutenue par l'alternance d'apports théoriques, d'analyse de pratiques et de mises en situation.

CONTENU DU PROGRAMME

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.
- Le mandat exclusif.

LES DIFFERENTS MANDATS.

- Le mandat de recherche.
- Le mandat de location.
- Le mandat de vente.

LA VIE DU MANDAT.

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

LA FIDELISATION DU CLIENT.

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