

LA TRANSACTION ET ACCES A LA PROPRIETE



PARTICIPANT(S) :

Professionnels du secteur de l'immobilier.

ORGANISATION :

Durée : 28 heures

Lieux : Campus du lac ou Campus de Libourne

INTERVENANT(S) :

Formateur expert en Immobilier.

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 66

campus@formation-lac.com

OBJECTIFS

Nature de l'action : Acquisition de compétences

- Respecter les principes des lois en vigueur.
- Optimiser ses connaissances techniques pour développer ses ventes.
- Connaître le monde bancaire dans le cadre d'un crédit immobilier aux particuliers.
- Consolider la relation client face à l'enjeu d'un tel achat.

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 partages collectifs des expériences.

CONTENU DU PROGRAMME

LE CADRE LÉGAL.

Lois HOGUET, SRU, ALUR, MACRON, PINEL,

LES DIFFÉRENTS MANDATS DE VENTE.

DE LA RECHERCHE DE L'ACQUÉREUR À LA SIGNATURE DE L'ACTE DE VENTE.

LA PROSPECTION.

LES TECHNIQUES DE VENTE ET DE COMMUNICATION.

LE MONTAGE ET SUIVI DU DOSSIER.