

# [TRANSACTION] savoir rédiger son mandat de vente

2 jours (14h)

Ajouté le 15/06/2022 - Modifié le 13/11/2024

À partir de 800€ NET

Tout savoir sur les mandats de vente

## Objectifs

- Connaître les différents mandats ainsi que les obligations liées à leur rédaction

WordsCharactersCharacters without spaces

## Compétences visées

À l'issue de ce module, les stagiaires seront en mesure de :

- 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

WordsCharactersCharacters without spaces

## Public

Professionnels de l'immobilier, chefs d'agence, agents, négociateurs en transaction

Personnel titulaire de la carte professionnelle ou personnel habilité (attestation d'habilitation loi numéro 70-9 du 02/01/1970 décret numéro 72-678 du 20/07/1972) en fonction de la/les carte(s) détenue(s)

WordsCharactersCharacters without spaces

**Prérequis** : Pré-requis : aucun WordsCharactersCharacters without spaces

**Accessibilité** : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'informations : rendez-vous sur notre page centre de formation. WordsCharactersCharacters without spaces

**Délais d'accès** : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement. WordsCharactersCharacters without spaces

## Programme

# [TRANSACTION] savoir rédiger son mandat de vente

## 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 différents 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 fidélisation du client


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


## Dates & lieux

 23 septembre et 09 décembre 2024

 Laval

€ 800.00

 03 et 04 avril 2025

 Angers

€ 840.00

