

[TRANSACTION] savoir rédiger son mandat de vente

2 jours (14h)
Ajouté le 15/06/2022 - Modifié le 24/12/2024

À partir de 840€ NET

Tout savoir sur les mandats de vente

Objectifs

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

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

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)

Prérequis : Pré-requis : aucun

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.

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.

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

[TRANSACTION] savoir rédiger son mandat de vente

- 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

-  03 et 04 avril 2025
-  Angers
-  840.00
-  08 et 09 décembre 2025
-  Laval
-  840.00

Les points forts

[TRANSACTION] savoir rédiger son mandat de vente

Une offre riche et diversifiée de plus de 400 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillée de nos infrastructures. Les CCI Pays de la Loire sont équipées de la plateforme m@formation, dont l'objectif est d'améliorer l'expérience apprenante de nos stagiaires et d'enrichir nos formations en présentiel. • Un accès personnalisé aux documents administratifs et pédagogiques • Une ergonomie simple et adaptée • Des parcours conçus avec des modalités synchrones et asynchrones

Validation/Certification

Test de positionnement réalisé en début de formation. A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM - quizz - mise en situation ...).

Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.

Possibilité de passer la certification negoventis Commercialisation, vente et location de biens immobiliers en réalisant les 7 stages du parcours. Le passage de la certification se fera avec réponse à un QCM ainsi qu'en passant une épreuve orale.