

**216 rue Maurice le Boucher
ZA de Tournezy
34070 MONTPELLIER
TEL : 04 67 66 31 19**

N° FORMATEUR : 11755884575 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

**LA VALIDITE JURIDIQUE DU MANDAT –
OBTENIR UN MANDAT EXCLUSIF 1/2**

OBJECTIFS DE LA FORMATION S'assurer de la bonne validité juridique du mandat et savoir prendre des mandats exclusifs.

PUBLIC VISE Agents immobiliers voulant se perfectionner

PREREQUIS Connaissances générales en immobilier

DUREE ET DATE 14 heures réparties sur 2 jours

ANIMATEUR Mr Stéphane PRAT

MOYENS ET METHODE PEDAGOGIQUE La méthode affirmative permet aux participants de découvrir un nouveau contenu. Elle se base sur l'exposé. Elle est utilisée par le formateur au cours d'une formation, pour des actions d'information ou pour des apports théoriques et des apports pratiques grâce à des mises en situations virtuelles.

La formation a lieu dans une salle de réunion de l'hôtel KYRIAD Prestige (135 rue de Jugurtha – ZA de Tournezy – 34070 Montpellier), équipée de tout le matériel nécessaire (liaison Wi-Fi, projecteur vidéo, paper-board)

DOCUMENTS A COMPLETER PAR LE STAGIAIRE Fiche de renseignements, QCM Avant-projet, QCM Après-projet, Feuille d'émargement de groupe et individuelle.

PROGRAMME Introduction : Accueil des participants et tour de table de présentation.

**216 rue Maurice le Boucher
ZA de Tournezy
34070 MONTPELLIER
TEL : 04 67 66 31 19**

N° FORMATEUR : 11755884575 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

**LA VALIDITE JURIDIQUE DU MANDAT –
OBTENIR UN MANDAT EXCLUSIF 2/2**

PLAN DE FORMATION

JOUR 1 : LA VALIDITE JURIDIQUE DU MANDAT - 7 heures

- La loi Hoguet : principes et conditions
- La rédaction du mandat
- L'identité du vendeur
- Les pièges à éviter
- Le registre
- La charge des honoraires
- Les avenants
- Le démarchage à domicile
- Comment et quand dénoncer un mandat ?
- Cas de jurisprudence

JOUR 2 : OBTENIR UN MANDAT EXCLUSIF - 7 heures

- Bien comprendre l'intérêt de l'exclusivité
- Comment s'organiser sur le terrain
- Quels outils utiliser ?
- Le démarchage téléphonique
- Le rendez-vous de rentrée de mandat
- Comment passer devant vos concurrents ?
- Qu'est-ce qu'un fil conducteur pour la présentation du mandat ?
- Un mandat : oui, mais à quel prix ?
- Un mandat : oui, mais en exclusivité !
- Le traitement des objections à la rentrée de mandat exclusif
- Cas pratique mise en situation

VALIDATION DE LA FORMATION QCM Après-projet (évaluation sur les acquis de la formation),
Attestation individuelle de formation Loi Alur.