

Le mandat de vente

Réf. IMM0003

Objectifs

- Distinguer les différents types de mandats et connaître leur réglementation
- Choisir le mandat adapté au profil du vendeur
- Rédiger le mandat en conformité avec la loi

Prérequis nécessaires

Aucun

Public concerné

Professionnels de l'immobilier

Contenu pédagogique

- **Contexte réglementaire et juridique**
 - Rappel des règles régissant la profession d'agent / conseiller
 - Le préalable à la signature du mandat de vente : les informations précontractuelles
 - La rédaction du mandat vente : mentions obligatoires et cause de nullité
 - La protection du consommateur – vendeur : le délai de rétractation
 - Les honoraires d'agence : fixation - charge
- **Le mandat de vente : un contrat créateur de droits et d'obligations envers le vendeur**
 - Informations nécessaires à obtenir du vendeur selon le type de biens
 - Documents obligatoires à obtenir avant toute commercialisation selon le type de biens
 - Maison Individuelle
 - Appartement
 - Terrain
 - Local Professionnel
 - **Les documents à présenter au vendeur**
 - Carte professionnelle ou attestation de collaborateur

- Présentation de l'agent, l'agence / Expérience / Compétence
- Book agence / agent

- **Le mandat simple et le mandat semi-exclusif**

- Le mandat simple
 - Principe / formalisme
 - Durée de vie / Dénonciation
 - Avantages / Inconvénients
- Le mandat semi-exclusif / préférence
 - Principe / Formalisme
 - Durée de vie / Dénonciation
 - Avantages / Inconvénients

- **Le mandat exclusif ou comment décrocher une exclusivité**

- La connaissance de son marché
- La préparation du RDV vendeur
- Identifier la psychologie de votre vendeur : promouvant, facilitant, analysant, contrôlant
- L'argumentaire (quels avantages pour le vendeur ?)
- Le prix
- Les objections
- Quelle valeur ajoutée, quelles actions ?
- La responsabilité de l'agent immobilier face aux enjeux
- L'assurance de percevoir ses honoraires

Durée

1 jour pour un total de : 7 heures

Sessions (dates, lieux, prix)

- Le 14 décembre 2023 à La rochelle : 350.00 € net de taxe

Effectifs

Mini : 3 - Maxi : 10

Intervenants

La CCI Charente-Maritime se réserve le droit d'adapter les informations de cette fiche.

La CCI Charente-Maritime est un organisme de formation enregistré sous le numéro 75 17 02698 17, certifié Qualiopi.

Contact : competencesetformation@charente-maritime.cci.fr - 05 46 84 70 92 ou 05 46 00 53 85 - www.competencesetformation.fr

Consultez les CGV dans la rubrique Infos Pratiques sur le site www.competencesetformation.fr

Fiche pédagogique éditée le 28 novembre 2023 - Page 2/3

Formateur consultant spécialisé sélectionné par la CCI pour son expertise dans ce domaine

Moyens pédagogiques / Méthodes mobilisées

Méthodologie alliant les apports théoriques, interactivité et échanges d'expériences, illustration par des exemples concrets et des exercices pratiques de mise en situation.

Equipements pédagogiques : vidéo projection, paperboard, tableau interactif

Modalités de certification et évaluation des compétences

Avant la formation : évaluer les connaissances initiales des stagiaires. Pendant la formation, évaluation de la progression dans l'acquisition des connaissances. Après la formation, évaluation à chaud de la satisfaction. Evaluation à froid, à + de 6 mois, des pratiques et de la satisfaction. Modalités de certification : Attestation de fin de formation et certificat de réalisation.

Modalités d'accès public handicapé

Dans le cadre des formations, la CCI Charente-Maritime s'engage à accueillir les publics handicapés sans discrimination et à mettre en œuvre, en fonction des besoins des personnes handicapées, des adaptations pédagogiques, matérielles et organisationnelles, nécessaires à la prise en compte du handicap, par nos propres moyens et/ou avec l'aide du réseau idoine

Indicateurs-clés de la formation

nombre de bénéficiaires formés : 2022 : 8

Taux de satisfaction : 83.33%

Nombre d'avis : 8