

Améliorer votre performance : mandat exclusif et promesse de vente

Public

Aux titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire.

Aux personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau.

Aux personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.

Pré requis

Aucun pré-requis

Objectifs

La formation continue des agents immobiliers ou autres professionnels relevant de la loi Hoguet a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession :

- Maîtriser les Techniques de vente et l'argumentaire pour négocier le mandat exclusif.
- Maîtriser la promesse de vente de A à Z

Déroulement pédagogique

Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques

Mises en situation

Animateur

Cette formation est assurée par un spécialiste du domaine avec une expérience significative en entreprise et de pédagogie en formation

Nos formateurs sont sélectionnés et référencés selon un processus Qualité AFAQ ISO 9001

Suivi et évaluation

Une attestation de formation, un questionnaire de satisfaction ainsi qu'un questionnaire d'auto-évaluation pour mesurer l'atteinte des objectifs de la formation sont remis aux stagiaires en fin de journée

Objectif mandat exclusif

Les règles du mandat

- ✓ Les différents mandats
- ✓ Commission à la charge du vendeur ou de l'acquéreur ?
- ✓ Les nouvelles règles imposées par la loi ALUR et la loi HAMON

La prise du mandat

- ✓ Le book pour présenter l'agence
- ✓ Une charte de qualité de l'agence
- ✓ L'écoute et la découverte du client
- ✓ Bien analyser le profil du client
- ✓ L'estimation et l'avis de valeur
- ✓ Déterminer une stratégie de vente avec le vendeur
- ✓ La rédaction du mandat

Objectif, mandat exclusif

- ✓ Les conséquences de la présence de plusieurs intermédiaires
- ✓ Formuler l'efficacité du mandat exclusif
- ✓ La validation des besoins et des souhaits du client

La promesse de vente de A à Z

Règles communes aux avant-contrats

- ✓ Les différents avant-contrats et leur qualification juridique
- ✓ Le devoir d'information
- ✓ Stipulation des conditions suspensives
- ✓ La condition résolutoire / la condition potestative
- ✓ La protection de l'acquéreur immobilier non professionnel : le droit de rétractation, la réglementation des versements d'argent

La promesse unilatérale de vente

- ✓ Les conditions de validité
- ✓ Option réservée au bénéficiaire
- ✓ L'indemnité d'immobilisation
- ✓ L'issue de la promesse
- ✓ La transmission de la promesse

La promesse unilatérale d'achat

- ✓ Définition
- ✓ Utilisation
- ✓ Régime

La promesse synallagmatique valant vente

- ✓ Conditions de forme
- ✓ Le rôle de l'acte authentique

La promesse synallagmatique ne valant pas vente

- ✓ Utilité du mécanisme
- ✓ Conditions de forme
- ✓ Effets de la promesse ne valant pas vente

Le Pacte de préférence

- ✓ La nature et le contenu du pacte
- ✓ Les modalités de mise en oeuvre
- ✓ Les effets juridiques

| | |
|--|---|
| 2 jours – 14 heures | Inscriptions |
| Les 05 et 06 février 2018 de 9h à 12h et 13h30 à 17h30 | Catherine GUYON c.guyon@nievre.cci.fr 03 86 60 55 61 |
| Lieu : Nevers | |