

LA GESTION DES MANDATS

FORMATION INDIVIDUELLE OU GROUPEE

EN PRESENTIEL ET/OU DISTANCIEL



Pour en savoir plus : sg-formation.fr



SG FORMATION (SARL)

03 10 45 21 85

326 Rue Verte, 59141 Thun-l'Évêque

audrey@sg-formation.fr

LA GESTION DES MANDATS

DURÉE

30 h

PUBLIC VISÉ

Tout professionnel de l'immobilier devant se conformer aux obligations du décret 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation obligatoire des professionnels de l'immobilier et au renouvellement de la carte professionnelle.

MODALITÉS D'ACCÈS

Nos formations sont ouvertes **toute l'année** (*contactez-nous*)

ACCESSIBILITÉ

Une **adaptation** des formations pour les **personnes en situation de handicap** est possible.
Les lieux de formation seront accessibles aux personnes en situation de handicap.
Une vérification sera établie. *Nous contacter : (Audrey, référent Handicap : 06 58 30 42 22)*

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Formateur spécialisé - Supports pédagogiques (Power-Point - Mise en situation - Livret apprenant) - Suivi du programme de formation, travaux dirigés

SUIVI, ÉVALUATION, SANCTION

→ Moyens permettant de suivre l'action de formation

- Plans d'action de formation

→ Moyens permettant d'en évaluer les résultats

- Réalisation de travaux durant la formation (QCM)

→ Sanction

- Délivrance d'une attestation d'assiduité

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Savoir remplir un mandat
- Connaître les différents types de mandat
- Connaître les ficelles juridiques du mandat
- Maîtriser les points juridiques pour mieux vendre

PRÉREQUIS

- Être en possession de la carte professionnelle

PROGRAMME

MODULE 1 : LES FONDAMENTAUX

- Le rappel de la loi Hoguet
- Le code de la déontologie et le C N T G I
- Les devoirs de conseils et d'information
- Les mentions obligatoires
- La durée du mandat
- Le pouvoir et la capacité juridique du mandat
- Le contenu d'un mandat
- L'enregistrement d'un mandat
- L'affichage des honoraires
- La publicité d'un bien à vendre
- Les diagnostics Obligatoire

MODULE 2 : LES DIFFERENTS TYPES DE MANDAT

- Le mandat Exclusif
- Le mandat non exclusif
- Le mandat préférentiel
- Le mandat de recherche d'acquéreur
- Le mandat de recherche d'un bien

MODULE 3 : L'EXECUTION DU MANDAT

- L'organisation de la visite
- Le bon de la visite
- Le compte rendu de la visite

MODULE 4 : L'EXECUTION DU MANDAT

- Le droit à honoraires de l'agent immobilier
- La responsabilité de l'agent immobilier

QCM