

FORMATION LA RENTREE DE MANDAT ET DECOUVERTE VENDEUR

ALUR-MAN

Conforme au décret n°2016-176 du 18 Février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier

Public Visé

Tout public

Durée

14.00 Heures en présentiel en présentiel
2 Jours

Pré Requis

Aucun

Parcours pédagogique

- **Maîtriser le volet juridique et réglementaire de la profession**
 - La loi Hoguet et ses obligations
 - Respect du code de déontologie
 - Les grands axes des différentes lois : Alur, Elan-Tracfin, Marcron-Hamon
 - Savoir rédiger le mandat de vente et documents obligatoires
- **Détenir les codes de communication et savoir les adapter**
 - La rigueur La présentation
 - Le questionnement
- **Informé et conseiller le vendeur sur les modalités à la transmission de propriété**
 - Le traitement des objections
 - Découverte vendeur et ses motivations
 - Découverte du bien Suivi vendeur
- **Développer l'esprit et les bons réflexes de l'agent immobilier**
 - Définir une stratégie commerciale ;
 - Mettre en place ses objectifs

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser le volet juridique et réglementaire de la profession
- Détenir les codes de communication et savoir les adapter
- Informé et conseiller le vendeur sur les modalités à la transmission de propriété
- Développer l'esprit et les bons réflexes de l'agent immobilier

Méthodes et moyens pédagogiques

- Salle de formation
- Vidéoprojecteur
- Supports de formation (papier / projeté)

Méthodes et modalités d'évaluation

QCM, tour de table, observation