Obligations des professionnels de l'Immobilier (Directeur d'agence)

A l'issu de cette formation, l'apprenant connaîtra les différentes obligations qui régissent son quotidien en tant que professionnel de l'immobilier. Les obligations étudiées seront notament celles touchant à la carte T ainsi qu'au mandat de vente. L'apprenant aura également appris toutes les règles déontologiques liées à son activité professionnelle. Il sera capable d'expliquer à toutes typologies de clients les différentes obligations contractuelles liées au mandat de vente. Enfin il maîtrisera les obligations spécifiques au directeur d'agence immobilière et ses engagements auprès de ses collaborateurs.

Formateur·rice(s) :

Objectifs visés

- Savoir rédiger un mandat de vente immobilière
- Maîtriser le code de déontologie des agents immobiliers
- Être capable de vendre un mandat
- Connaître les obligations liées au métier d'agent immobilier

Méthodes d'évaluation

- Cas pratique
- Serious game
- Jeu de rôle / Simulation
- Quiz

Déroulé pédagogique

Journée 1

- Brainstorming - Mindmap - Obligations des professionnels de l'immobilier (1 heure)
- Quelles obligations vis à vis de mes collaborateurs ?
- Le cas particulier des collaborateurs non salariés (1 heure)
- Pause (1 heure)
- Rédiger le mandat de vente et connaître ses particularités (4 heures)

Journée 2

- Vendre le mandat : Savoir l'expliquer (3 heures)

Doniforma — Société par actions simplifiée (SAS)
Tél : 06 07 26 77 04 – Mail : contact@tousformateurs.fr
290 Avenue Robespierre — 83130 La Garde France
SIRET : 91175609600028 — Numéro de TVA : FR26911756096
Déclaration d'activité enregistrée sous le n°93830678983 auprès du préfet de région de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur
Ce numéro d'enregistrement ne vaut agrément de l'État

- Gérer l'équipe de négociateur et connaître ses responsabilités
- Pause (1 heure)
- Déontologie de l'agent immobilier (2 heures)
- Non discrimination en immobilier
- Quizz Kahoot : Les obligations des professionnels de l'immobilier (2 heures)

Informations complémentaires

Durée : 14 heures de formation sur 2 jours

Pré-requis :

- Travailler dans une agence immobilière soit en tant que directeur, salarié, ou indépendant

Public concerné : Agent immobilier Négociateur immobilier (indépendant) Salarié d'agence immobilière