

## La rentrée de mandat

**Objectif de la formation :**

**Modalités d'accès à la formation :** professionnels de l'immobilier

**Financement :** A voir en fonction du profil (OPCO, FIFPL, AGEFICE)

**MÉTHODOLOGIE PÉDAGOGIQUE**

Vous êtes encadré(e) par votre responsable pédagogique. Vous bénéficiez d'un parcours personnalisé correspondant à vos capacités et compétences. Les séances de formation sont ainsi animées par un expert du domaine d'intervention. Vous pouvez suivre un parcours flexible

**PRÉ-REQUIS**

Ce cursus s'adresse à tous les professionnels de l'immobilier

**Rythme :** En présentiel au centre de formation.

**Programme :**

**Chapitre 1 :** « Séduire le client »

**Chapitre 2 :** « Rédaction du Mandat »

**Chapitre 3 :** « Présentation du Mandat au client »

**Durée :**  
le 24/03/2022 et le  
28/03/2022 soit 14h de  
formation en présentiel

**Lieu(x)**  
39 rue de la Gantière  
63000 Clermont-Ferrand

## **PLAN DE COURS :**

- 1. La régularité du mandat, condition du droit à commission de l'agent immobilier**
- 2. Mandat de vente : attention à la clause pénale !**
- 3. La LOI HAMON du 17 mars 2014**
  - Quel client est concerné ?
  - Qui est mon client ?
  - Quel contrat je lui propose ?
  - Vos obligations en présence d'un contrat conclu « hors établissement »
  - Document d'Informations précontractuelles
- 4. Les limites à exclusivité**
- 5. Structure interne du mandat**
- 6. Explications à apporter lors de la prise de mandat**
- 7. Résumé à l'oral des clauses du mandat**