

LA PRISE DE MANDAT ET LA MISE EN PUBLICITE EN RESPECTANT LES LOIS



En résumé

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.

Cette formation vise à maîtriser la prise de mandat immobilier et la publicité légale tout en respectant la loi Hoguet et la transparence ALUR. Vous apprendrez à rédiger un mandat conforme, à éviter les erreurs mandat et à optimiser la durée mandat. Ce programme détaille les types de mandats, la description bien ainsi que l'impact des photographies bien sur la rentabilité annonce. Explorez les bonnes pratiques en communication immobilière, de l'annonce légale à la stratégie de réglementation publicité.

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- [Formation au cadre légal et réglementaire de la profession d'agent immobilier.](#)
- [Formation aux bonnes pratiques marketing et commerciales pour optimiser les transactions immobilières.](#)



Objectifs

Avoir un bon mandat et attirer les prospects en respectant les lois



Programme

Prise de mandat

- Les différents mandats
- Renforcement de la transparence (ALUR)
- La prise de mandat
- Rédiger un mandat
- État civil
- Description du bien
- Les durées
- Les erreurs à éviter

Mise en publicité

- L'aspect juridique de la publicité / la loi ALUR
- Les différents moyens de communication
- La rédaction du message publicitaire
- La petite annonce
- Les photographies

Durée

1 jour(s) / 7 heure(s)

Effectif

De 3 à 8 stagiaires

Tarif

300 € NET

Pour qui ?

Les 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. Les 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. Les 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.

Prérequis

Une expérience dans le domaine de l'immobilier est souhaitée.

Code RNCP / RS

NA

Référence

NA



Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques

Moyens techniques

Le stagiaire devra être équipé d'un ordinateur muni d'une webcam et d'un micro / haut-parleurs. Connexion internet haut débit.

Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations ... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation



Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.

Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.



Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.