



“ Vendre des prestations de services en Immobilier en conformité avec la loi ”

Durée : 1 jour (7h)

Prérequis : aucun

Objectifs :

À l'issue de la formation, le stagiaire aura acquis les compétences suivantes :

- ✓ Connaissance du cadre légal de l'écosystème immobilier actuel
- ✓ Identification des problématiques observées pour agir efficacement dans le nouvel écosystème de l'immobilier.
- ✓ Création de ses prestations de service dans le respect de la loi

Public concerné :

- ✓ La formation s'adresse aux professionnels de l'immobilier
- ✓ Les titulaires de la carte T (Transaction des professionnels de l'immobilier)
- ✓ Les personnes qui assurent la direction et/ou la gestion 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.
- ✓ Les étudiants qui souhaitent compléter leur cursus de formation
- ✓ Toute personne en reconversion professionnelle qui souhaite se former à la vente d'offres de services et de conseil en Immobilier

Action de Formation :

Cette formation valide 7h de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016.

Moyens de suivi de la formation :

- ✓ En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée.
- ✓ Un questionnaire est envoyé trois mois plus tard au stagiaire lui permettant d'évaluer son application pratique.

Moyens pédagogiques :

- ✓ Vidéos de contenus créées par le formateur expert Hélène Ferrari
- ✓ Remise de supports documentaires (ex: fiches synthèse, exercices)
- ✓ Apports théoriques appuyés par des études de cas
- ✓ QCM de fin de formation

PROGRAMME :

- ✓ L'espace légal pour la vente de prestations de service et de conseil en immobilier
- ✓ La position à adopter dans le cadre de la méthode HF
- ✓ Jurisprudence
- ✓ Positionnement face à la loi
- ✓ Comment se déclarer en tant que nouveau consultant en immobilier
- ✓ Quelle forme juridique choisir
- ✓ Aborder des aspects essentiels de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970, dite loi Hoguet
- ✓ Les 11 principes déontologiques à respecter
- ✓ Les mandats
- ✓ Les préalables à l'exercice des activités d'entremise
- ✓ Les règles administratives et formalités
- ✓ Les professionnels de l'immobilier
- ✓ L'auto limite de club des 99% des agents immobiliers
- ✓ Travaillez la confiance en soi
- ✓ Qu'est que le succès ?
- ✓ Développer et utilisez sa légende personnelle
- ✓ Définir son expertise
- ✓ Valoriser son expertise

Pour toute question, n'hésitez pas à nous contacter sur formation@heleneferrari.fr