

Obligations réglementaires (déontologie/discrimination) et mandat de vente

Formation inter-entreprises

Objectifs :

- Intégrer le code de déontologie (2h) et la charte contre la discrimination (2h) dans sa pratique
- Maîtriser les obligations juridiques du mandant (vendeur) et de l'agent Immobilier lorsqu'un mandat de vente est signé et identifier les pièges à éviter

Public : gérants, salariés, agents commerciaux, négociateurs et plus généralement toute personne ayant le pouvoir d'engager le titulaire de la carte professionnelle.

Prérequis : aucun

Méthodes pédagogiques mobilisées : adaptation des apports théoriques de la formation à l'expérience et aux besoins de chaque stagiaire. Cas pratiques et pédagogie interactive.

Animation : formation animée par un expert judiciaire (estimation immobilière et location).

Suivi des acquis et validation : contrôle continu des connaissances acquises. Attestation de formation.

Lieu de la formation : CP Formation – 8 avenue d'Aubière – 63800 Cournon d'Auvergne

Planning – durée - horaires :

Planning : 17 mars 2022

Durée : 1 jour (7 heures)

Horaires : de 8h30 à 12h00 et de 13h30 à 17h00

Prix : 320,00 € non soumis à TVA / personne

→ Bon pour accord à nous retourner

Nom du participant :

Destinataire de la facture : OPCO Entreprise

Coordonnées :

Entreprise :

Nom - Prénom :

Fonction :

Date / cachet et signature

Contact CP Formation :

Pascal Chevrier - Téléphone : 07 69 75 62 43

Email : cp.formation63@gmail.com

Obligations réglementaires (déontologie/discrimination) et mandat de vente

Contenu de la formation

La déontologie et l'éthique d'un agent immobilier (2 heures)

Loi VALLS de juillet 2015. Décret n° 2015-1090 du 28 août 2015

Pourquoi avoir créé un code de déontologie et son utilité ?

Une nouvelle charte contre les discriminations (2 heures)

La discrimination sous toutes ses formes dans l'immobilier

Le vocabulaire à employer en cas de discrimination

Etude d'exemples réels avec décisions de justice

Le mandat de vente (3 heures)

Lecture détaillée d'un mandat de vente

L'importance de la profession des 2 parties

La description du bien dans le détail

L'obligation de l'agent immobilier lorsque le bail arrive à terme

Les points indispensables permettant de protéger les honoraires.

Quand le vendeur refuse une offre au prix.

Quand le vendeur n'informe pas l'agent immobilier que le bien est vendu

Quand l'agent immobilier oublie d'informer le vendeur des prestations effectuées

Les décisions de la cour de cassation se rapportant au mandat de vente