

La prospection, la prise de mandat et la mise en location

(2'36'47)
GL-04

★ OBJECTIFS

- Savoir identifier les étapes clés de la prospection du bailleur.
- Connaître les étapes du closing pour conclure le mandat.
- Savoir constituer et gérer un fichier de prospects locataires.

5'00

INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 2h36

5'52
5'35
8'35
5'00

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

- Le premier rendez-vous (R1)
- Le second rendez-vous (R2)
- Le traitement des objections du client
- Le closing
- Quiz

6'53
3'50
6'56
4'30
5'00

Module 2 : La sélection des locataires

- Le fichier de prospects locataires
- Le dossier de location
- La lutte contre les discriminations au logement
- Quiz

5'09
6'27
2'35
5'00

Module 3 : Les garanties du bailleur

- Les garanties du bailleur (Partie 1)
- Les garanties du bailleur (Partie 2)
- Quiz

4'34
6'18
5'00

Module 4 : Diagnostics

Sous-module 1 : Les diagnostics immobiliers nécessaires à la mise en location d'un bien

- Le dossier de diagnostics techniques
- Le diagnostic amiante (DAPP)
- Le diagnostic plomb (CREP)
- Le diagnostic loi Boutin
- Le diagnostic de performance énergétique (DPE)
- L'état des risques et pollutions (ERP)
- Les diagnostic gaz et électricité
- L'information sur les nuisances sonores aériennes

2'22
3'28
3'44
5'17
9'20
4'40
5'56
2'16

Sous-module 2 : Les conséquences de la passoire thermique

- Les passoires thermiques : les obligations légales pour les propriétaires
- Permis de louer : l'autorisation pour louer en toute légalité
- Quiz

8'37
5'29
5'00

CONTACT

Tél :
01 87 66 02 19

E-mail : contact@immoforma.fr
NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :
Anthony PITKANITSOS

⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

La prospection, la prise de mandat et la mise en location

(2'36'47)
GL-04

★ OBJECTIFS

- Savoir identifier les étapes clés de la prospection du bailleur.
- Connaître les étapes du closing pour conclure le mandat.
- Savoir constituer et gérer un fichier de prospects locataires.

Module 5 : Les étapes de la location

- | | |
|--|------|
| ○ Les étapes de la location (Partie 1) | 6'45 |
| ○ Les étapes de la location (Partie 2) | 3'24 |
| ○ Quiz | 5'00 |

Test de satisfaction

05'00

Total : 2'36'47

❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 2h36

庇 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

❖ MOYENS

Pédagogiques :

- Cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composé de QCM

✉ CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

E-mail : contact@immoforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

⌚ HORAIRES

Libres en E-learning



Mis à jour : Mai 2025

★ OBJECTIFS

- Savoir identifier les étapes clés de la prospection du bailleur.
- Connaître les étapes du closing pour conclure le mandat.
- Savoir constituer et gérer un fichier de prospects locataires.

❶ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 2h36

▀ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Competences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

❖ MOYENS

Pédagogiques :

- Cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composé de QCM

☛ CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

E-mail : contact@immoforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

⌚ HORAIRES

Libres en E-learning