

## ★ OBJECTIFS

- Savoir distinguer les différents types de mandat
- Maîtriser toutes les spécificités du mandat exclusif
- Connaître les pièces à collecter lors de la signature du mandat et les documents d'information précontractuelle

- Test de positionnement 05:00

## Module 1 : Le mandat

- |  |       |
|--|-------|
| • Qu'est-ce qu'un mandat ?                       | 10:34 |
| • Le mandat                                      | 07:19 |
| • Le mandat exclusif                             | 03:16 |
| • Le mandat simple                               | 02:00 |
| • Le mandat semi exclusif                        | 02:27 |
| • Les avenants au mandat de vente                | 01:50 |
| • Les causes qui entraînent la nullité du mandat | 03:25 |
| • Quiz intermédiaires                            | 25:00 |

**TOTAL :** **40:36**

## ℹ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 4h40

## 🏛 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.

## Module 2 : Que comporte le mandat exclusif ?

- |   |       |
|---|-------|
| • La désignation du vendeur   | 05:44 |
| • La désignation du mandataire et la désignation du bien  | 04:07 |
| • État d'occupation du bien   | 02:04 |
| • Prix de vente et honoraires du mandataire   | 06:12 |
| • La validité du mandat et les conditions générales du mandat   | 06:04 |
| • Les conditions particulières de l'exclusivité et les actions commerciales que le mandataire s'engage à réaliser | 03:23 |
| • Reddition de comptes et élection de domicile  |       |
| 05:19   |       |
| • Pourquoi privilégier le mandat exclusif   | 03:26 |
| • Argumentaire pour défendre l'exclusivité  | 06:00 |
| • Quiz intermédiaires   | 40:00 |

**TOTAL :** **01:27:19**

## 💡 MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

## Module 3 :

## Les pièces à collecter lors de la signature du mandat

- |   |       |
|---|-------|
| • Intro   | 01:28 |
| • Le règlement de copropriété   | 01:59 |
| • Les procès verbaux d'assemblées générales                             | 02:56 |
| • Les relevés de charge   | 04:40 |
| • La taxe foncière et l'attestation d'immatriculation de la copropriété | 02:04 |
| • La fiche synthétique de la copropriété                                | 02:07 |
| • Le diagnostic technique global  | 01:52 |

## 📞 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

## ★ OBJECTIFS

- Savoir distinguer les différents types de mandat
- Maîtriser toutes les spécificités du mandat exclusif
- Connaître les pièces à collecter lors de la signature du mandat et les documents d'information précontractuelle

- Le diagnostic de performance énergétique de la copropriété 01:34
- Le diagnostic technique amiante 01:58
- Les diagnostics techniques des parties privatives 02:08
- Le constat d'exposition aux risques de plomb 01:49
- L'état relatif à l'amiante 02:15
- Le diagnostic de performance énergétique 04:51
- L'état des risques, des pollutions, des parasites et des termites 02:44
- Loi Carrez – superficie 02:35
- L'assainissement non collectif 01:54
- Le diagnostic bruit et le pré-état daté 02:09
- Quiz intermédiaires 1:10:00

**TOTAL :** 02:06:18

## ℹ INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 4h40

## 🏛 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 :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

## Module 4 : Les documents d'information précontractuelle

- Document d'information précontractuelle signé en agence 03:19
- Document d'information précontractuelle signé hors agence 02:47
- Quiz intermédiaires 10:00

**TOTAL :** 16:06

Test de satisfaction 05:00

**TOTAL : 4'40'19**

## 📞 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

## ★ OBJECTIFS

- Savoir distinguer les différents types de mandat
- Maîtriser toutes les spécificités du mandat exclusif
- Connaître les pièces à collecter lors de la signature du mandat et les documents d'information précontractuelle

## ि INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 4h40

## 🏛 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 :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz et QCM

## 📞 CONTACT

**Tél :** 01 87 66 02 19

### E-mail :

[contact@immoforma.fr](mailto:contact@immoforma.fr)

**NDA :** 76311071831

### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

## ⌚ HORAIRES

Libres en E-learning