

DURÉE

0,12500 jours (soit 1 heure)

PRIX

60 € par participant

Soit 72 € TTC

Frais de repas et d'hébergement non inclus

PUBLIC CONCERNÉ

- Professionnels de l'immobilier : agents, négociateurs, gestionnaires, syndics, ...

- Professionnels du bâtiment et de la construction : architectes, conducteurs de travaux, chefs de chantier, économistes de la construction, artisans, cadres et salariés de la construction, ...

- Diagnostiqueurs immobiliers

- Etc.

PRÉREQUIS

Posséder une bonne connexion internet

Navigateurs : Firefox, Chrome, Safari

PÉDAGOGIE

A travers différents contenus (vidéos, ateliers pédagogiques et interactifs, documents...) parcourez les points essentiels et devenez acteur de votre formation !

FORMATEURS

Experts, ingénieurs, avocats, juristes, techniciens

ÉVALUATION ET SUIVI

Évaluations tout au long de la formation. Des évaluations et ateliers pédagogiques sont mis en place à chaque thème abordé

**OBJECTIFS**

- Connaître les caractéristiques du mandat de vente
- Comprendre les intérêts du mandat de vente
- Connaître les différents types de mandats
- Savoir ce que contient un mandat de vente
- Identifier les missions du professionnel dans le cadre d'un mandat

**PROGRAMME****Présentation de la formation**

- Bienvenue dans votre formation 2'
- Comment réussir ma formation ? 1'
- TUTORIEL DE NAVIGATION 4'

1. La définition du mandat de vente

- La définition du mandat de vente 2'
- Savoir quand le professionnel doit faire signer un mandat de vente 3'
- Le mandat de vente en détail (texte à trous) 3'

2. Les différents mandats

- Les différents mandats 3'
- Reconnaître les spécificités des différents types de mandat (glisser déposer) 3'
- La reconduction et la révocation du mandat de vente (QCM) 3'

3. Le contenu du mandat de vente

- Le contenu du mandat de vente 3'



- Identifier l'identité du mandataire sur un mandat de vente^{2'}
- Identifier la désignation d'un bien sur un mandat de vente^{2'}
- Identifier la durée du mandat de vente^{2'}
- Identifier les actions du professionnel dans le cadre du mandat de vente^{2'}
- Identifier l'identité des personnes sur un mandat de vente^{2'}

4. Les missions du professionnel dans le cadre du mandat de vente exclusif

- Les missions du professionnel de l'immobilier dans le cadre du mandat de vente exclusif^{2'}
- Identifier les missions du professionnel dans le cadre d'un mandat de vente^{3'}

5. Synthèse

- Synthèse^{2'}
- Guide synthétique : les essentiels du mandat de vente^{12'}

Questionnaire de satisfaction

- Questionnaire de satisfaction^{2'}



VALIDATION

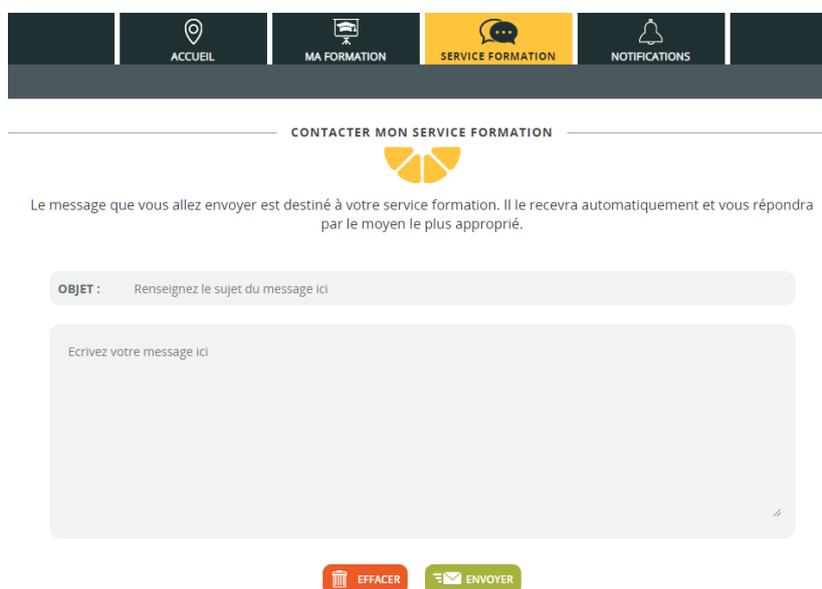
Attestation de formation délivrée par l'OFIB, organisme certifié **QUALIOPFI**



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation est réalisée à distance. L'animation pédagogique prend la forme d'une alternance de séquences théoriques et d'évaluations sous formes d'ateliers interactifs : glisser-déposer, texte à trous, QCM, quiz, études de cas pratiques basés sur des situations professionnelles, association de cartes, images interactives (...). La formation est réalisée au moyen d'un ordinateur, d'un smartphone ou d'une tablette disposant d'une bonne connexion Internet. L'accès à la plateforme et au programme est établi pour une durée de 3 mois à compter de votre première connexion.

Vous pouvez à tout moment nous interroger ou poser vos questions sur notre plateforme d'E-learning (voir champ ci-dessous) ou nous adresser un courriel à l'adresse suivante : formation@ofib.fr. Au besoin l'un de nos formateurs pourra vous contacter sur votre lieu de travail du lundi au vendredi (9h00/12h00 -14h00-17h00)



ACCUEIL MA FORMATION SERVICE FORMATION NOTIFICATIONS

CONTACTER MON SERVICE FORMATION

Le message que vous allez envoyer est destiné à votre service formation. Il le recevra automatiquement et vous répondra par le moyen le plus approprié.

OBJET : Renseignez le sujet du message ici

Ecrivez votre message ici

EFFACER ENVOYER

Attention : la question posée devra être en rapport avec la séquence ou le parcours proposé ; toute question relative à un sujet non abordé ou relevant de conseil stratégique ou juridique sera automatiquement rejetée.

Tout au long de la formation e-learning, votre assiduité est contrôlée via des données informatiques (temps de connexion, temps passé par activité, score...). La réussite à la formation e-learning est conditionnée par les deux éléments suivants :

- ✓ Vous devez avoir effectué 100% du parcours
- ✓ Vous devez avoir obtenu un score global minimum de 60% aux évaluations

Sous réserve de réussite aux critères ci-dessus, vous recevrez une attestation de formation indiquant le nombre d'heures de formation réalisées et le score global obtenu aux évaluations.