

TRANSACTION SITUATIONS PARTICULIÈRES COMMENT GÉRER ?

E-TR433

1 jour
(7h)

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **220 € HT**

ESSENTIEL

OBJECTIFS :

- Appréhender les situations singulières
- Peser les différents aspects de chaque situation
- Accompagner ses Vendeurs & Acquéreurs
- Rédiger son avant-contrat en satisfaisant à ses devoirs de Conseil et d'Information
- Se préparer à faire face

NIVEAU & PUBLIC :

Managers, Négociateurs, Assistantes en Transaction

Prérequis : aucun

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 25

INTERVENANT(S) :

Formateur : Professionnel spécialisé en droit immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME

INTRODUCTION

INTRODUCTION

- Présentation et objectifs de la journée
- Recueil des situations vécues par les participants

I – POUR CHAQUE SITUATION

- Exposé de la situation
- Recueil des cas vécus par le groupe
- Réflexion en groupe : Que faire ? Quels freins ?
- Aspect juridique
- Comment agir ?
- Points Positifs Points négatifs
- Précautions
- Approche de la ou des solutions
- Avant-contrat : Précautions

II – SITUATIONS ANALYSÉES

- Vendre un bien que je possède directement ou indirectement via mon agence
- Vendre un bien marqué par un événement violent
- Vente aux enchères / Vente interactive
- Ventes en cascade
- Vendre au-dessus du prix du mandat
- Vente et cryptomonnaies
- Offrir les diagnostics ?
- Apporteur d'affaires ????
- Travaux irréguliers du vendeur

III – CONCLUSION

- Réflexion en groupe sur les leçons à tirer
Les situations évoquées ne sont que des exemples et peuvent évoluer

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENTS