

DURÉE
14H92

À l'issue de cette formation, vous recevrez une attestation de formation valable pour le décompte d'heures nécessaires au renouvellement de la carte professionnelle.

ASSISTANCE TECHNIQUE

Référent ESI dédié à l'assistance technique de la formation joignable au : 01 71 06 30 30 ou par mail : fcontinue@fnaim.fr

MOYENS TECHNIQUES

Accès par ZOOM ou Go To Training, lien de connexion transmis par mail au participant

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Support pédagogique et quizz d'évaluation finale



DIGITAL LEARNING

PACK TRANSACTION 100% EN LIGNE

Niveau 2

OBJECTIFS

Perfectionner ses connaissances en transaction immobilière

LE PUBLIC CONCERNÉ

Les professionnels de l'immobilier

LES PRÉ-REQUIS

Aucun



WE-CAB540A
NON-DISCRIMINATION



WE-TR500A
LOI HOGUET



WE-TR534A
RÉUSSIR SES DÉCOUVERTES CLIENTS, SES VISITES DE BIEN, SES CLOSING ET SON SUIVI COMMERCIAL



WE-TR540A
MANDAT DE VENTE ET SÉCURISATION



WE-TR516A
ACTUALITÉ JURIDIQUE DU MANDAT DE VENTE



WE-CAB543A
ACTUALITÉS FISCALES IMMOBILIÈRE



WE-TR507A
L'AVIS DE VALEUR SELON LA CHARTE DE L'EXPERTISE



WE-CAB542A
L'AGENT IMMOBILIER SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX - PERFECTIONNEMENT



WE-TR503A
LE MARKETING EN IMMOBILIER



WE-CAB515A
LA POST PRODUCTION EN PHOTOGRAPHIE IMMOBILIÈRE



WE-TR515A
LA GESTION DU SUCCÈS : COMMUNIQUER SUR SA RÉUSSITE