



### OBJECTIF(S)

---

- Connaître les valeurs du métier
- Connaître et appliquer les principales clauses de la loi Hoguet
- Connaître les missions et obligations du négociateur dans l'exercice de ses fonctions
- Maîtriser la notion de gestion de stock mandats
- Connaître les différents types de prospection
- Maîtriser les clauses principales du mandat

### NIVEAU & PUBLIC

---

#### ESSENTIEL

Négociateurs transaction débutants

**Prérequis** : aucun

### MODALITÉS DE PARTICIPATION

---

**Durée** : ½ journée (soit 3,30 heures)

**Moyens pédagogiques** : Cas pratiques - Support pédagogique  
Quiz d'évaluation finale

**Matériel nécessaire** : vidéo projecteur, paper-board

**Effectif maximum** : 50

### INTERVENANT(S)

---

**Formateur** : Professionnel spécialisé en techniques et transaction immobilière

*Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM*

### TARIFS

---

**Adhérent FNAIM** : 130 € HT

**Non Adhérent FNAIM** : 190 € HT

### PROGRAMME

---

I - LES VALEURS DU MÉTIER

II - LES PRINCIPALES CLAUSES DE LA LOI HOGUET

III - LES MISSIONS ET OBLIGATIONS  
DU NÉGOCIATEUR

IV - LA GESTION DE STOCK MANDATS

V - LES DIFFÉRENTS TYPES DE PROSPECTION

VI - LES DIFFÉRENTS MANDATS

VII - LES PRINCIPALES CLAUSES DU MANDAT  
DE VENTE