

OBJECTIFS

- **Actualiser et renforcer** les connaissances des professionnels de la vente immobilière à la lumière des dernières évolutions législatives, réglementaires et jurisprudentielles
- **Analyser** des situations concrètes portant sur les différentes étapes de la vente en s'appuyant sur des contentieux récents
- **Sécuriser** ses honoraires et **préserver** les possibilités d'indemnisation
- **Eviter** la mise en jeu des responsabilités civile ou pénale

NIVEAU & PUBLIC

NIVEAU 1

Négociateurs confirmés et managers

Prérequis : aucun

PROGRAMME

Le contenu de cette formation est bien entendu susceptible

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)

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

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Raquel DEFRANCE

*Formatrice des métiers de l'Immobilier
Maîtrise de Droit Privé - Diplômée ICH*

Marie-France LARREDE

*Perf Form Immo Conseils
Cabinet de conseil et de formation spécialisé en immobilier*

André RENAULT

*Consultant en immobilier
20 ans d'expérience en immobilier
Maîtrise de droit des affaires*

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 300 € HT

IV. PUBLICITÉ ET ANNONCES