

La prospection, la prise de mandat et la mise en location

Le parcours court qui relie prospection, signature du mandat et commercialisation d'un bien à louer.

Durée : 2 h 30

Modalité : 100 % en ligne, accessible 24h/24

Délai d'accès : Accès immédiat à la plateforme dès validation de l'inscription.

Public : Titulaires de la carte professionnelle T, G ou S, leurs représentants légaux et statutaires, ainsi que les

Tarifs : 35 € TTC (tarif direct) · 50 € TTC (tarif prise en charge)
collaborateurs et agents commerciaux titulaires d'une attestation d'habilitation.

Objectifs pédagogiques

- Identifier les profils de propriétaires bailleurs et les méthodes de prospection adaptées en gestion locative
- Conduire les rendez-vous de prise de mandat, traiter les objections et conclure
- Constituer un fichier de prospects locataires et instruire un dossier de location
- Appliquer les règles de lutte contre les discriminations au logement lors de la sélection des candidats
- Comparer les garanties mobilisables par le bailleur et en apprécier la portée
- Réunir le dossier de diagnostics techniques exigé pour la mise en location
- Appliquer les obligations relatives aux passoires thermiques et au permis de louer
- Ordonner les étapes de la mise en location jusqu'à l'entrée dans les lieux

Public visé

Titulaires de la carte professionnelle T, G ou S, leurs représentants légaux et statutaires, ainsi que les collaborateurs et agents commerciaux titulaires d'une attestation d'habilitation.

Prérequis

Aucun.

Durée

2 h 30

Modalité pédagogique

Formation à distance (e-learning), accessible 24 h/24 sur ordinateur, tablette et smartphone.

Méthodes pédagogiques

Cours théoriques rédigés, illustrations pratiques, quiz d'évaluation.

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis par QCM en fin de parcours. Seuil de réussite fixé à 70 %. Le QCM n'est pas éliminatoire et peut être repassé sans limitation. Une évaluation de satisfaction est proposée à l'issue de la formation.

Délais d'accès

Accès immédiat à la plateforme dès validation de l'inscription.

Attestation

Attestation de formation délivrée à l'issue du parcours, mentionnant l'intitulé, le nombre d'heures et les matières suivies, conforme à l'obligation de formation continue des professionnels de l'immobilier.

Conformité réglementaire

Formation conforme à la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 dite loi Hoguet et à son décret d'application n° 72-678 du 20 juillet 1972, à la loi n° 2014-366 du 24 mars 2014 dite loi ALUR, au décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier (14 heures par an ou 42 heures sur trois années consécutives) et à l'arrêté du 18 février 2016 fixant la liste des matières entrant dans le champ de l'obligation.

Accessibilité et référent handicap

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Les modalités de suivi peuvent être adaptées

après étude de la demande. Référent handicap : Khaled Tahraoui, contact@parcours-immo.fr, 07 62 37 91 92.

Programme de formation

- Partie I : La prospection en gestion locative et les étapes de la prise de mandat
- Partie II : La sélection des locataires
- Partie III : Les garanties du bailleur
- Partie IV : Les diagnostics immobiliers et les conséquences des passoires thermiques
- Partie V : Les étapes de la location
- Conclusion