06 72 09 69 52
hello@imi-executive-solutions.com
www.imi-executive-solutions.com

IMMOBILIER

Formation Réussir la prise de mandat – formation continue Alur (30 min)

Réf. 9b5d998e-8e29-4d67-b5ab-e1c31745ba7a

Maîtrisez les étapes clés de la prise de mandat immobilier : qualification du bien, analyse du marché, rédaction et signature du mandat.

Modalités disponibles

- Distanciel
  Durée: 30 min · Formation à distance
  Lieu: À distance

Objectifs de la formation

- Qualifier un bien immobilier et recueillir les informations nécessaires
- Analyser le marché local pour proposer une estimation argumentée
- Présenter vos services et votre stratégie de commercialisation
- Rédiger un mandat conforme et identifier les clauses essentielles
- Sécuriser la signature du mandat et éviter les erreurs courantes

Programme détaillé

01 Préparer et qualifier la prise de mandat

- Recueillir les informations sur le bien et le mandant
- Analyser le marché local et les biens comparables
- Préparer votre présentation et votre stratégie de commercialisation

02 Rédiger et signer le mandat

- Identifier les clauses essentielles et les mentions obligatoires
- Rédiger un mandat clair et conforme
- Sécuriser la signature et éviter les erreurs fréquentes

Compétences acquises

Qualification du bien

Recueillir les informations nécessaires sur le bien et le mandant pour préparer la prise de mandat.

Analyse de marché

Analyser le marché local et les biens comparables pour proposer une estimation argumentée.

Présentation commerciale

Présenter vos services et votre stratégie de commercialisation de manière convaincante.

Rédaction de mandat

Rédiger un mandat conforme en intégrant les clauses essentielles et les mentions obligatoires.

Sécurisation juridique

Identifier et éviter les erreurs courantes pour sécuriser la signature du mandat.

Public et prérequis

Public visé

Agents immobiliers, Négociateurs immobiliers, Conseillers en transaction, Mandataires immobiliers

Prérequis

Être titulaire d'une carte professionnelle ou exercer sous l'autorité d'un titulaire (collaborateur, agent commercial).

Informations pratiques

Durée : 30 min

Délai d'accès : 25 jours après la validation de la commande

Tarif : sur devis. Contactez-nous pour obtenir un devis adapté à vos besoins.

Méthodes pédagogiques mobilisées

Formation à distance · Supports pédagogiques · Quiz d'évaluation en fin de formation · Attestation de formation remise à l'issue

Modalités d'évaluation

Quiz d'évaluation des acquis en fin de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Notre organisme de formation s'engage à accueillir et accompagner les personnes en situation de handicap. Notre référente handicap Lorène Travaux est disponible pour étudier avec vous les adaptations pédagogiques, techniques ou logistiques nécessaires avant toute inscription. Contactez-nous : hello@imi-executive-solutions.com ou 06 72 09 69 52.

Votre conseiller en formation

Nos conseillers sont à votre disposition pour vous accompagner dans votre projet de formation.

Téléphone : 06 72 09 69 52

E-mail : hello@imi-executive-solutions.com

Organisme de formation

IMI Executive Solutions (IT MANAGEMENT INSTITUTE), 417 rue Saint-Yves, 56580 Crédin. SIRET 98459231100018.

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53 56 10296 56 auprès du préfet de la région Bretagne. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Certification Qualiopi : certificat n° 24FOR01684.1 délivré par QUALITIA Certification, valable du 20/08/2024 au 19/08/2027, au titre des actions de formation, des bilans de compétences et des actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience.

Fiche de la formation :
https://www.imi-executive-solutions.com/formation/immobilier/reussir-la-prise-de-mandat-formation-continue-alur-30-min

Programme généré le 20/11/2026.