

Comprendre toutes les clauses du compromis de vente et savoir les expliquer aux vendeurs et acquéreurs

Objectif formation : Comprendre et reformuler les clauses du compromis de vente.

Durée: 3,5 heures (0,5 jours)

Profils des stagiaires

- Conseiller en transaction immobilière ou en devenir

Prérequis

- Aucun

Objectifs pédagogiques

- Savoir réunir et comprendre l'ensemble des documents nécessaires à l'élaboration du compromis de vente
- Comprendre toutes les clauses du compromis de vente
- Savoir expliquer le compromis de vente aux clients

Contenu de la formation

- Introduction
 - Quiz de début de formation pour tester les connaissances
 - Atelier Vidéo : comprendre les points essentiels
- Rassembler tous les documents nécessaires à l'élaboration du compromis de vente
 - Liens avec les documents Neyrat Immobilier
 - Fiche renseignement pour compromis
 - Checklist Tracfin
- Vérifier, actualiser les informations et rédiger le compromis de vente
 - Lecture des clauses avec explications des enjeux pour les vendeurs et des enjeux pour les acquéreurs
 - Liens avec les documents Neyrat Immobilier
 - Fiche visite pré-signature
 - Checklist diagnostics obligatoires
 - Checklist Alur
 - Rappel des obligations Tracfin
 - Honoraires Biens et Terrains
- Conclusion
 - Questions / Échanges complémentaires
 - Quiz de fin de formation
 - Evaluation de satisfaction à chaud et bilan sur l'atteinte des objectifs personnels de formation

KAIROS SUCCESS

1 rue Grange Frangy
71100 Chalon Sur Saône
Email: a.ryon@neyrat-immobilier.fr
Tel: 0385489012



Organisation de la formation

Equipe pédagogique

La formation est assurée par Antoine GUIGUE, Conseiller en transaction immobilière depuis 9 années et Manager Transaction depuis 7 ans.

Modalités d'accès : Contactez-nous au 03 85 48 90 12

ou par mail : contact@kairos-success.com

Délais d'accès : Nos formations sont réalisées sur mesure.

Nous programmerons les dates en fonction de vos contraintes et de nos disponibilités.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques.
- Etude de cas concrets ou mises en situation.
- Quiz en salle.
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.