

Devenir mandataire indépendant en immobilier (agent commercial)

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- ✓ Comprendre et connaître l'activité de mandataire indépendant en immobilier
- ✓ Connaître les différents statuts possibles
- ✓ Créer seul son activité
- ✓ Négocier votre contrat de mandataire avec les agences immobilières
- ✓ Connaître les différents types de mandat qui existent en matière de vente et les différentes obligations fiscales et administratives qu'impose le statut d'indépendant

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public

PRÉ-REQUIS

Avoir le projet de devenir mandataire indépendant en immobilier

DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

- Durée globale estimée : 14h
- Dont en présentiel : A déterminer
- Dont à distance : A déterminer
- Dates de la formation : A convenir
- Coût : 879 € HT (non soumis à la TVA) en présentiel
- Coût : 849 € HT (non soumis à la TVA) à distance

MODALITES D'ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE

La formation est assurée par un(e) formateur(rice) expert dans le domaine au sein d'OKMA Formation.

MODALITÉS D'ASSISTANCE TECHNIQUE

A l'issue de la formation, un échange de 15 minutes (par mail ou par téléphone) pourra être convenue avec le/la formateur/riche à la demande des participants, afin de répondre aux questions éventuelles.

TYPE D'ACTIVITES EFFECTUEES ET LEUR DUREE ESTIMEE

14h de formation en présentiel à Paris ou en ligne.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET/OU DE CERTIFICATION

La nature : des quiz seront proposés après certains modules et à l'issue de la formation

La durée : 5 à 10 minutes par évaluation

MOYENS TECHNIQUES

Formation à distance : Plateforme de formation à distance : <https://explore.zoom.us/fr/products/meetings/>

Formation en présentiel : Salle de réunion, vidéoprojecteur, prise de note.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Veillez nous contacter afin d'évaluer les conditions et la mise en place des aménagements nécessaires à l'intégration de la formation.

PROGRAMME DE LA FORMATION EN PRESENTIEL OU EN LIGNE

Module 1 L'activité d'agent commercial en immobilier (3h)

1. L'activité de mandataire en immobilier
2. Le rôle des agences immobilières
3. Connaître le secteur de l'immobilier
4. L'importance de la relation client et du mindset

Module 2 Les étapes de la création de l'entreprise (4h)

1. Les statuts juridiques possibles
2. Le statut d'auto-entrepreneur et les étapes de la création
3. Le statut de l'EIRL et les étapes de la création
4. Les démarches obligatoires après l'obtention de l'immatriculation
5. Les différentes aides pour créer son entreprise

☞ Mise en application et Quiz

Module 3 La négociation du contrat d'agent commercial en immobilier (2h30)

1. La durée du contrat
2. Les différentes clauses du contrat
3. Les conditions de la clause d'exclusivité
4. Les conditions de la clause de non-concurrence
5. Les erreurs à éviter et ce qu'il faut négocier

☞ Quiz

Module 4 Les types de mandats (2h30)

1. Les différents types de mandat
2. Les bases pour négocier ses mandats

☞ Quiz

Module 5 Les obligations fiscales et administratives (2h)

1. Les mentions des documents contractuels et commerciaux
2. La rédaction des factures et les mentions obligatoires
3. Le paiement des cotisations sociales et les charges déductibles
4. Le paiement de l'impôt sur le revenu

☞ Quiz