



LA VENTE D'UN LOT DE COPROPRIETE

OBJECTIFS

-  Comprendre la méthodologie de l'entretien de vente
-  Utiliser les techniques de vente appropriées
-  Débriefing et analyser ses propres entretiens

PROGRAMME

- 1) Rappel des fondamentaux de la Loi de 1965 sur la copropriété
- 2) Les apports des Lois ALUR et ELAN
- 3) Les vérifications à effectuer
- 4) Les caractéristiques du lot
- 5) Le certificat de mesurage Loi CARREZ
- 6) Les renseignements obligatoires
- 7) L'acte authentique de vente
- 8) Les formalités postérieures à la vente

DUREE

1 jour

PUBLIC

Agents immobiliers
Négociateurs
Promoteurs
Bailleurs

Pré REQUIS

Aucun

PEDAGOGIE

Exposé ;
Echanges et
partage d'expériences ;
Cas pratiques

EVALUATION

Auto-évaluation de
positionnement par entretien ou
questionnaire.
Auto-évaluation des acquis de la
formation par questionnaire
amenant à une réflexion
sur un plan d'actions.

SANCTION DE LA FORMATION

Une attestation de formation
sera envoyée post formation.

INTERVENANTS

Selon le thème de la formation,
CQFD sélectionne
un pédagogue possédant
une expérience significative,
une maîtrise opérationnelle
et un profil particulier :
sophrologue, psychologue,
neuropsychologue, ergonome,
ergothérapeute,
senior manager,
chef de cuisine, gouvernante,
journaliste, animateur,
ex-policier, etc...

TARIFS

Inter-entreprises à Paris,
Intra-muros en France entière :
Les tarifs sont disponibles
en bas de la page internet
du dit programme
www.cqfd-formation.fr

Vidéo de présentation

