

**216 rue Maurice le Boucher
ZA de Tournezy
34070 MONTPELLIER
TEL : 04 67 66 31 19**

N° FORMATEUR : 11755884575 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

**LE COMPROMIS DE VENTE - PARFAIRE LA SECURITE
JURIDIQUE DE SES VENTES - 1/2**

OBJECTIFS DE LA FORMATION S'assurer depuis la conclusion du mandat de vente ou de recherche jusqu'à la réitération de l'avant contrat de la meilleure sécurité juridique.

PUBLIC VISE Agents immobiliers en charge de la transaction de bien immobilier.

PREREQUIS Avoir une première expérience de la négociation immobilière.

DUREE ET DATE 14 heures réparties sur 2 jours, les 10 et 11 Octobre 2019

ANIMATEUR Mr Frédéric WALTHER

MOYENS ET METHODE PEDAGOGIQUE La méthode affirmative permet aux participants de découvrir un nouveau contenu. Elle se base sur l'exposé. Elle est utilisée par le formateur au cours d'une formation, pour des actions d'information ou pour des apports théoriques et des apports pratiques grâce à des mises en situations virtuelles.
La formation a lieu dans une salle de réunion de l'hôtel KYRIAD Prestige (135 rue de Jugurtha – ZA de Tournezy – 34070 Montpellier), équipée de tout le matériel nécessaire (liaison Wi-Fi, projecteur vidéo, paper-board)

DOCUMENTS A COMPLETER PAR LE STAGIAIRE Fiche de renseignements, QCM Avant-projet, QCM Après-projet, Feuille d'émargement de groupe et individuelle.

PROGRAMME Introduction : Accueil des participants et tour de table de présentation.

**216 rue Maurice le Boucher
ZA de Tournezy
34070 MONTPELLIER
TEL : 04 67 66 31 19**

N° FORMATEUR : 11755884575 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

**LE COMPROMIS DE VENTE - PARFAIRE LA SECURITE
JURIDIQUE DE SES VENTES - 2/2**

PLAN DE FORMATION

Journée 1 – 7 heures :

Le mandat (3 h 30)

- Les conditions de la prise de mandat
- La sécurité juridique des mandats
- Recueil jurisprudentiel récent
- Comparaison de rédaction des mandats

Les avants contrats (3 h 30)

- Préparation des dossiers
- Règles communes aux différentes promesses de vente
- Règles particulières aux différentes promesses de vente
- La promesse unilatérale d'achat
- Le pacte de préférence

Journée 2 – 7 heures :

La médiation (3h30)

- Les prescriptions imposées par le code civil.
- Outils de protection.
- Mise en place et connexion assurantielle.

L'offre d'achat et la proposition (3h00)

- Les garanties légales et contractuelles
- Cession et substitution
- La forme.

Synthèse, questions, 1heure

VALIDATION DE LA FORMATION QCM Après-projet (évaluation sur les acquis de la formation),
Attestation individuelle de formation Loi Alur.