



Le compromis de Vente : ayez les bons reflexes

(mise à jour du programme : 24/04/2023, version n° : 1)

Assimiler les réflexes juridiques pour acquérir de l'autonomie, et sécuriser les ventes grâce à la sensibilisation des acteurs.

Durée: 3.50 heures / 0.50 jour(s)

Profils des apprenants

- Professionnels de l'immobilier
- Négociateur(trice) en transaction immobilière
- Mandataire en immobilier

Prérequis

- Aucun

Accessibilité :

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap.

Contactez le référent handicap qui étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation :
e.lambert@ptc-formation-conseil.fr

Modalité d'admission :

Sur inscription contactez-nous : contact@ptc-formation-conseil.fr

Effectif minimum : 5

Effectif maximum : 14

Type d'action de formation :

Action de formation

Formation répondant aux critères des formations obligatoires des agents immobiliers (**décret n° 2016-173 du 18 février 2016**)

Formation "Coeur de métier" (définition selon OPCO)

(Domaine de formation : 300 Spécialités plurivalentes des services)

Objectifs pédagogiques

- savoir rédiger un compromis en conformité avec la législation
- Analyser et évaluer les risques pour ne pas engager sa responsabilité

Contenu de la formation

PTC Formation et Consulting | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

contact@ptc-formation-conseil.fr | 0768462473

Numéro SIRET: 90901888900016

Société par actions simplifiée (SAS). | au capital de 1000 €

Exonérée de TVA en vertu de l'article 261-4-4°-a du Code Général des Impôts

Numéro de déclaration d'activité: 52440964444 (auprès du préfet de région de: Pays de la Loire)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.



PRATIQUE . THÉORIE . COMPÉTENCE
FORMATION & CONSULTING

- Contenu du compromis
 - Informer et protéger l'acquéreur
 - Prévoir et sanctionner l'inexécution di compromis
 - Effets du compromis à l'égard des parties
 - céder le compromis
 - Régime fiscal - enregistrement de la publicité
- Illustrations pratiques (sous forme de quiz)
- Atelier de rédaction/correction d'un compromis
- Analyse des erreurs courantes pour les éviter
 - identification des erreurs courantes pour les éviter
 - Moyens de prévention pour éviter les erreurs dans la rédaction du compromis

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Formateur : Gabrielle RANGAPADÉATCHY

Elève avocate en Droit des Affaires au sein du cabinet d'avocats VB.

Gabrielle a bénéficié d'une immersion dans un cabinet immobilier, en étant pendant une année scolaire assistante juridique et négociatrice.

Dans la réalisation de ses contenus de formation elle est tutorée et accompagnée par Me Venonique Bailleux, spécialiste du droit commercial.

Hélène VANDERWEGEN et Emmanuelle BOUSSARIE pour la gestion administrative et financière

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Approche théorique et pratique par une méthode de transmission combinée : • Affirmative (basée sur l'exposé pour apports théoriques) • Interrogative (participation guidée par le formateur) • Démonstrative (exercices pratiques)
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.
- Un accompagnement est proposé durant le mois qui suit la formation: Email pour les questions diverses

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

- Feuilles de présence.
- Formation en présentiel
- Quiz d'évaluation fin de formation
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de la formation

Prix :

Pour les salariés:

- sur la base d'une formation en présentiel inter-entreprises : 150.00 € par participant
- sur la base d'une formation en présentiel en intra entreprise (concernant uniquement vos collaborateurs) : prix sur devis (possibilité de formations sur mesure).

Vous pouvez bénéficier d'une prise en charge par votre OPCO. Consultez notre site internet pour plus de détail : www.ptc-formation-conseil.fr

Pour les indépendants :

sur la base d'une formation en présentiel inter entreprise : 150.00 €

PTC Formation et Consulting | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

contact@ptc-formation-conseil.fr | 0768462473

Numéro SIRET: 90901888900016

Société par actions simplifiée (SAS). | au capital de 1000 €

Exonérée de TVA en vertu de l'article 261-4-4°-a du Code Général des Impôts

Numéro de déclaration d'activité: 52440964444 (auprès du préfet de région de: Pays de la Loire)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.



PRATIQUE . THÉORIE . COMPÉTENCE
FORMATION & CONSULTING

Vous pouvez bénéficier d'une prise en charge par votre FIFPL ou AGEFICE suivant votre statut d'indépendant. Consultez notre site internet pour plus de détail : www.ptc-formation-conseil.fr

PTC Formation et Consulting | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

contact@ptc-formation-conseil.fr | 0768462473

Numéro SIRET: 90901888900016

Société par actions simplifiée (SAS). | au capital de 1000 €

Exonérée de **TVA** en vertu de l'article 261-4-4°-a du Code Général des Impôts

Numéro de déclaration d'activité: 52440964444 (auprès du préfet de région de: Pays de la Loire)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.