



# Le mandat de Vente : sécuriser juridiquement ses ventes

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

*Intégrer les fondamentaux juridiques pour protéger sa responsabilité civile professionnelle.*

**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](mailto:e.lambert@ptc-formation-conseil.fr)

## Modalité d'admission :

Sur inscription contactez-nous : [contact@ptc-formation-conseil.fr](mailto: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

- Comprendre les enjeux juridiques fondamentaux du mandat et du compromis de vente
- Maîtriser les aspects liés à l'exécution ou à la fin du mandat

## Contenu de la formation

- Les modalités et le formalisme du mandat de vente
  - Conditions de formation du mandat

**PTC Formation et Consulting** | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

[contact@ptc-formation-conseil.fr](mailto: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

- Dispositions de la loi Hoguet
- Analyse d'un mandat de vente erroné
- La responsabilité du mandataire et ses obligations liées à l'exécution du mandat
  - Principales obligations liées au mandat
  - le devoir de conseil, vérification et de renseignement
  - Responsabilité délictuelle (types d'infractions)
- la vie du mandat
  - Les obligations du mandant
  - la fin du mandat
  - moyens de prévention pour éviter les erreurs tant dans la rédaction que dans l'exécution du mandat.

## 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
- Formulaire 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](http://www.ptc-formation-conseil.fr)*

Pour les indépendants :

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

*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](http://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.



PRATIQUE . THÉORIE . COMPÉTENCE  
FORMATION & CONSULTING

**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.*