



Les mandats de vente et d'entremise: Les bons réflexes juridiques et pratiques pour éviter erreurs et litiges

Ou comment déterminer les meilleurs stratégies de conseil pour optimiser vos mandats
(mise à jour du programme : 19/09/2023, version n° : 1)

Envie d'acquérir une expertise complémentaire sur les mandats en transaction immobilière grâce à des exemples pratiques concrets ? Notre programme vous permettra de monter en compétences tout en assurant une gestion sécurisée de vos mandats et de vos rémunérations pour des transactions immobilières réussies.

Durée: 7.00 heures / 1.00 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

PTC Formation et Consulting | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

h.vanderwegen@ptc-formation-conseil.fr | +33768462473

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

- Connaître les différences entre les mandats et en optimiser la rédaction des clauses afin d'éviter les litiges et d'anticiper leur résolution
- Sécuriser sa rémunération en veillant au respect du formalisme du mandat.

Contenu de la formation

- Matin
 - Les mandats de vente et d'entremise: rappel des règles juridiques essentielles à connaître
 - Dans le cadre du formalisme de vos mandats , les différents points de vigilance à contrôler
 - Les clauses pouvant être modifiées (notamment la clause rémunération) suivant les cas
 - Avantages et inconvénients pour l'agent et son client des mandats de vente et d'entremise
- Après midi
 - L'utilité des différentes clauses (clauses pénales, clause de garantie de rémunération, clause de droit de suite ...)
 - Peut-on surenchérir dans le cadre d'un mandat de vente et d'un mandat d'entremise?
 - Incidences pratiques de la jurisprudence sur les mandats depuis la réforme du droit des contrats : nullité du mandat, double mandat, refuser une offre au prix du mandat, contestation de la rémunération du mandat

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Formateur : Philippe GAUTIER

Philippe est formateur en droit immobilier et construction, droit civil et commercial.

Il a exercé la profession d'avocat aux barreaux de Paris, la Rochelle et Nantes.

Il est également intervenant en BTS notariat, professions immobilières, communication, ainsi qu'en Bachelor Immobilier.

Philippe est formateur pour PTC Formation et Consulting sur les questions juridiques, et analyse de la jurisprudence.

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 : 245.00 € 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

PTC Formation et Consulting | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

h.vanderwegen@ptc-formation-conseil.fr | +33768462473

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

Pour les indépendants :
sur la base d'une formation en présentiel inter entreprise : 245.00 €

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

PTC Formation et Consulting | 12 rue Stuart Nantes 44100 |
h.vanderwegen@ptc-formation-conseil.fr | +33768462473
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.