CEPSO
FORMATIONS – EDITION

CEPSO FORMATION
26, avenue de Suffren - 75015 PARIS
Téléphone 01 44 49 19 50
www.cepso-formation.fr - e-mail : cepso@socaf.fr

DU MANDAT AU COMPROMIS

Conforme à l'article 3 du décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier pour le renouvellement des cartes professionnelles

DURÉE

1 journée en distanciel synchrone collectif (visioconférence) de 7 heures - De 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30

PUBLIC VISÉ

- Personnel ou gérant d'agence immobilière
- Aucun prérequis nécessaire

OBJECTIFS

- Maîtriser les règles de validité d'un mandat et comprendre les règles d'entremise pour sécuriser sa vente et ses honoraires
- Savoir expliquer les principales clauses d'un compromis

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Différents supports et outils seront remis aux stagiaires durant la formation
- Explications concrètes, nombreux exemples à l'appui, projection de documents. Questions-réponses avec les participants afin de jauger le degré de compréhension et de valoriser les échanges
- La formation sera dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- La formation sera animée par Olivier BEDDELEEM – Docteur en droit, formateur et auteur régulier dans l'Activité immobilière

CONTENU DE LA FORMATION *(Les durées ci-dessous sont données à titre indicatif et sont susceptibles de varier)*

Les pauses sont de 15 minutes le matin et l'après-midi – La pause déjeuner est d'une heure

DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30

Accueil (20 min)

Présentation par le CEPSO
Tour de table et évaluation des niveaux

1. La formation du mandat (2h45)

1.1 Les règles du droit des contrats
1.2 Démarchage, DIP et médiateur
1.3 Le formalisme du mandat
1.4 Les parties au mandat
1.5 L'enregistrement du mandat
1.6 Durée du mandat
1.7 Le montant et la charge des honoraires
1.8 Les règles de publicité
1.9 La clause pénale

Dernière mise à jour : 27 novembre 2024

2. L'exécution du mandat (1h15)

2.1 Les obligations du mandant
2.2 Les obligations du mandataire
2.3 L'entremise
2.4 Le bon de visite
2.4 La pluralité de mandataires

3. Le compromis (2h15)

3.1 Le compromis et les promesses unilatérales
3.2 L'offre d'achat et l'offre au prix
3.3 La capacité des parties
3.4 La description du bien
3.5 Les conditions suspensives
3.6 Le délai de rétractation SRU
3.7 Les diagnostics

Conclusion de la formation (25 min)

Remplissage du quiz de validation des connaissances et du questionnaire de satisfaction
Tour de table et bilan de la formation

FIN DE LA FORMATION : 17h30

Il est recommandé à chaque participant d'apporter les modèles de mandats et compromis qu'il utilise.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, le centre de formation édite un relevé de connexion mentionnant le temps de présence du stagiaire contresigné par le formateur.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

COÛT DE FORMATION

- 324 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 270 € HT)
- 372 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 310 € HT)

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Dans le cas où le stagiaire présenterait des difficultés d'accès à sa formation, pour raison de handicap, permanent ou provisoire, même léger, merci de nous en informer dès l'inscription afin d'étudier ce qu'il est possible de mettre en place pour adapter la formation à sa situation.

Dernière mise à jour : 27 novembre 2024