

## DÉVELOPPER UN PROCESS CONTRACTUEL DANS LE CADRE DE LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE: (14 heures)

### Module 1 : Maitriser les règles relatives au mandat (7 heures)

#### Séquence 1 : Respecter les règles du démarchage à domicile

- Adapter son DIP en fonction de son mandat
- Identification du prestataire de service
- Identification du consommateur
- Caractéristiques essentielles de la prestation proposée
- Durée du contrat et conditions de réalisation
- Identification des honoraires et des modalités de paiement
- Le droit de rétractation
- La clause RGPD
- Médiation des litiges
- Prévention et règlement des litiges

#### Séquence 2 : Le formalisme du mandat de vente

- Adapter son mandat en fonction de son service commercial
- Identification du mandataire
- Identification du mandant
- Désignation du bien
- Prix de vente et rémunération
- Durée du mandat et condition de réalisation
- La clause de pouvoir
- Commencement d'exécution de la prestation
- Les conditions relatives au mandant
- Clause pénale du mandat
- Les conditions relatives au mandataire
- Reddition des comptes
- L'importance du formulaire de rétractation

### Module 2 : Maitriser les règles relatives à la recherche d'acquéreur et à l'offre d'achat (7 heures)

#### Séquence 1 : Le formalisme du mandat de recherche

- Identification du mandataire
- Identification du mandant
- Caractéristiques du bien recherché
- Affaires présentées
- La clause d'exclusivité
- Actions particulières réalisées
- Reddition des comptes
- L'identification des honoraires et des modalités de paiement
- Durée du mandat et condition de réalisation
- L'information du mandant

#### Séquence 2 : Le mandat de négociation exclusif

- Le mandat 2 en 1 (offre + mandat de recherche)
- L'identification de ou des acquéreurs et mandants
- L'identification du mandataire
- Caractère d'exclusivité
- Désignation du bien et de ses propriétaires
- Offre du prix d'achat
- Durée de validité de l'offre avec ou sans emprunt
- Identification des conditions suspensives
- Identification des délais (compromis et réitération)
- Prix de vente et rémunération du mandataire
- Clause pénale du mandat
- Reddition des comptes

#### QUELS OBJECTIFS ?

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Sécuriser la prise de mandat
- Identifier les clauses d'un mandat
- Respecter les règles du démarchage à domicile
- Travailler avec un mandat de recherche
- Sécuriser les offres d'achat

#### INFORMATIONS :

**Public :** Professionnels de l'immobilier

**Pré – requis :** Aucun

**Durée :** 14 heures

**Information et inscription :**  
Tel : 03 60 28 40 56  
contact@start-learning.fr

#### METHODES D'ÉVALUATION

- Évaluation formative
- QCM d'évaluation

#### METHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Étude de cas, mise en situation
- Pédagogie participative

#### MOYENS MATÉRIELS

- Vidéo projecteur
- Paper board

#### INTERVENANTS

START LEARNING s'appuie sur une équipe de formateurs spécialisés

#### FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge

START LEARNING identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.