

Savoir rédiger ses contrats pour éviter sa mise en responsabilité

1 jour (7h)
Ajouté le 22/11/2022 - Modifié le 14/12/2022

380€ NET

Objectifs

- Intégrer la réglementation TracFin
- Reconnaître les différentes situations conflictuelles pouvant entraîner une responsabilité
- Détecter les situations à risques lors de la prise de mandat de vente d'un bien de moins de 10 ans
- Appréhender et reconnaître les différents types d'offre et de proposition d'achat

Compétences visées

- Intégrer la réglementation TracFin
- Reconnaître les différentes situations conflictuelles pouvant entraîner une responsabilité
- Détecter les situations à risques lors de la prise de mandat de vente d'un bien de moins de 10 ans
- Appréhender et reconnaître les différents types d'offre et de proposition d'achat

Public

négociateurs et agents immobilier

Prérequis : Aucun

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation.

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Programme

Préambule TracFin

- La méthodologie, le protocole à respecter
- Étude et remise de la feuille TracFin personne physique
- Étude et remise de la feuille TracFin personne morale

Savoir rédiger ses contrats pour éviter sa mise en responsabilité

Les démarches préalables au mandat de vente : l'information pré contractuelle

Étude sur le contenu et le formalisme du document

Le Mandat de vente, une vigilance accrue

- Étude au fond du mandat
- Examen des nouvelles clauses à insérer : urbanisme et vices cachés
- Droit civil et régimes matrimoniaux / Successions

Les compromis de vente mono propriété et copropriété, savoir les rédiger

- Étude au fond de deux compromis de vente
- Étude au fond des nouvelles clauses à insérer : urbanisme et vices cachés
- Études des clauses liées aux assainissement, et servitudes légales

Les offres d'achat, savoir rédiger pour se prémunir et sécuriser sa vente

- Droit civil et régimes matrimoniaux / Successions.
- Décrypter les nouvelles situations apparues entre le mandat et l'offre d'achat.
- Droit civil immobilier

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 200 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant

Savoir rédiger ses contrats pour éviter sa mise en responsabilité

et stimulant.



Validation/Certification

Un positionnement est réalisé en début de formation. A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM - quizz - mise en situation ...). Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.