



PUBLIC VISE	Négociateurs transaction – Assistants commerciaux
PRE REQUIS	Aucun
OBJECTIFS	Connaître les étapes de la formation d'un contrat de vente immobilière Maîtriser les conditions de formation des contrats de vente immobilière Connaître les droits et obligations des parties issus de la conclusion d'un acte de vente
DUREE	7 heures sur 1 jour
CONTENU	<p>I. Les règles de conclusion du contrat de vente</p> <p>1/ <u>La formation du contrat</u></p> <ul style="list-style-type: none">→ L'offre et l'acceptation→ La négociation <p>2/ <u>Les conditions de la formation du contrat de vente</u></p> <ul style="list-style-type: none">→ La protection du consentement→ La capacité juridique de contracter (tutelle, curatelle...)→ Le pouvoir de contracter (cas de l'indivision, des époux, du démembrement)→ L'obligation d'un contenu licite, possible, déterminé ou déterminable <p>3/ <u>Le formalisme du contrat de vente</u></p> <ul style="list-style-type: none">→ L'acte sous seing privé→ L'acte authentique→ La publicité foncière <p>II. Les effets du contrat de vente</p> <p>1/ <u>Transfert de propriété et transfert des risques</u></p> <ul style="list-style-type: none">→ Le principe légal du transfert de propriété→ Les aménagements conventionnels : conditions suspensives et clause de réitération→ Le principe légal du transfert des risques <p>2/ <u>Le obligations du vendeur immobilier</u></p> <ul style="list-style-type: none">→ L'obligation de délivrance conforme→ La garantie d'éviction→ La garantie des vices cachés <p>3/ <u>Les obligations de l'acquéreur immobilier</u></p> <ul style="list-style-type: none">→ Le paiement du prix et les différents modes de paiement (comptant, à terme, moyennant rente viagère...)→ Les obligations accessoires (paiement des frais d'acte, obligation de prendre livraison, obligation de coopération) <p>QUIZ d'EVALUATION DES ACQUIS QUESTIONNAIRE DE SATISFACTION A CHAUD</p>
MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES	Présentation orale ouverte aux questions des stagiaires. Projection d'un diaporama pour visualiser les apports théoriques et suivre le fil conducteur. Alternance d'apports théoriques et de phases de mise en pratique (études de cas pratiques / simulations). Remise d'un support numérique à l'issue de la formation, synthétisant les apports théoriques de la formation. Les formations à distance sont réalisées selon les modalités de la classe virtuelle.
INTERVENANT(E)S	<p>Marie GROS est formatrice indépendante dans le domaine du droit privé (droit immobilier, droit de la famille) et assistante juridique.</p> <p>Elle est diplômée notaire du Centre National de l'Enseignement Professionnel Notarial de Toulouse et titulaire d'un Master 1 Droit Notarial Patrimonial et Immobilier de l'Université Toulouse 1.</p> <p>Elle bénéficie d'une expérience de 5 ans en tant que notaire stagiaire puis notaire assistant. Pratique du droit immobilier au travers de missions d'assistance juridique.</p> <p>Immatriculée au Répertoire des Entreprises et des Etablissements sous le n°887 589 497, déclarée auprès de la DREETS OCCITANIE sous le n° 76120100812.</p>

.../...



MOYENS TECHNIQUES DES FORMATIONS A DISTANCE

La formation à distance est réalisée intégralement avec l'application ZOOM ou TEAMS. Lors de la convocation l'apprenant reçoit un lien d'accès lui permettant de se connecter aux séances en classes virtuelles ainsi qu'un guide d'utilisation de l'application. Lors de sa première connexion, l'apprenant est invité à se connecter 10 minutes avant le début de la formation pour tester la prise en main de l'application. En cas de difficulté, il peut demander l'assistance du formateur par téléphone dans les 10 minutes qui précèdent le démarrage de la formation, ou bien direct au formateur pendant la session numéro du formateur communiqué dans la convocation. En cas de déconnexion involontaire pendant la session de formation, l'apprenant pourra se reconnecter de façon autonome avec le même lien et joindre le formateur par sms en cas de difficulté.

MODALITES D'EVALUATION

Fiche de présence à émarger par demi-journées de formation pour les formations en présentiel. Emission des relevés de connexion de l'application ZOOM pour les formations à distance. Feedbacks du formateur et du groupe lors des phases de mise en pratique. Quiz permettant de valider les principaux apports théoriques à l'issue de la formation. Questionnaire de satisfaction en fin de formation sur le déroulement de l'action et les acquis de la formation.

SANCTION

Remise d'une attestation individuelle de fin de formation à l'issue de l'action.

ORGANISATION DE LA FORMATION

Formation : présentielle ou à distance, en intra ou inter-entreprise
Dates, lieu et horaires : selon convention
Tarif : selon devis et/ou tarif en vigueur sur le site <https://omyo.fr>
Nombre de personnes minimum et maximum : 6 à 12 participants maximum
Modalité et délai d'accès : L'accès en formation est conditionné par le versement d'un acompte par l'entreprise. Pour les formations à distance l'apprenant doit avoir à sa disposition un poste de travail informatique (PC ou tablette), doté d'un micro, d'une caméra vidéo et de hauts parleurs ; relié à une connexion internet haut débit (pour une meilleure qualité, il est conseillé une connexion réseau filaire via câble Ethernet, plutôt qu'en Wi-Fi).
Accès aux personnes porteuses de handicaps (nous prévenir au moins 3 semaines avant le début de la session) :

- Accessibilité de la salle de formation aux personnes à mobilité réduite, organisée dans l'entreprise, selon le besoin
- Aménagements possibles en fonction du type de handicap

CONTACTS STAGIAIRES

OMYO – B36 – 41 rue de Cugnaux – 31300 Toulouse
Sophie Gautier – sophie.gautier@omyo.fr - 06 63 08 09 40

Séquence	Durée	Objectifs	Contenu	Méthodes	Matériel
ACCUEIL DES PARTICIPANTS	0h15	Faire connaissance avec le formateur Présenter le découpage de la journée Définir les règles de fonctionnement	Accueil des participants Présentation de l'intervenant Introduction et annonce du programme de la journée	Tour de « table »	Support powerpoint
LA FORMATION DU CONTRAT	0h30	Comprendre les étapes de la formation du contrat de vente	L'offre et l'acceptation La négociation	Quiz Exposé	Powerpoint
LES CONDITIONS DE LA FORMATION	2h30	Connaître les conditions pour conclure valablement un contrat de vente Maîtriser la notion de capacité juridique	La protection du consentement La capacité juridique de contracter (tutelle, curatelle...) Le pouvoir de contracter (cas de l'indivision, des époux, du démembrement) L'obligation d'un contenu licite, possible, déterminé ou déterminable	Exposé Cas pratique	Powerpoint
LE FORMALISME DU CONTRAT DE VENTE	1h00	Connaître les différentes formes de contrat et leurs caractéristiques Découvrir le rôle du service de la publicité foncière	L'acte sous seing privé L'acte authentique La publicité foncière	Quiz Exposé	Powerpoint
LES EFFETS DU CONTRAT DE VENTE : TRANSFERT DE PROPRIETE ET DES RISQUES	0h30	Maîtriser les effets de la conclusion d'un contrat de vente et connaître les aménagements conventionnels possibles	Le principe légal du transfert de propriété Les aménagements conventionnels : conditions suspensives et clause de réitération Le principe légal du transfert des risques	Exposé Echange participatif	Powerpoint
LES OBLIGATIONS DU VENDEUR IMMOBILIER	0h45	Connaître les obligations du vendeur immobilier et les sanctions applicables	L'obligation de délivrance conforme La garantie d'éviction La garantie des vices cachés	Quiz Exposé	Powerpoint
LES OBLIGATIONS DE L'ACQUERUR	0h45	Connaître les obligations de l'acquéreur immobilier et les sanctions applicables	Le paiement du prix et les différents modes de paiement (comptant, à terme, moyennant rente viagère...) Les obligations accessoires (paiement des frais d'acte, obligation de prendre livraison, obligation de coopération)	Cas pratique Exposé	Powerpoint
EVALUATION DES ACQUIS THEORIQUE	0h30	Auto-évaluation des acquis théoriques	Questions à choix multiples	Quiz	Powerpoint
EVALUATION DE LA FORMATION	0h15	Evaluer la satisfaction à chaud du stagiaire	Questionnaire d'évaluation à chaud	Questionnaire en ligne	Questionnaire d'évaluation à chaud