Le contenu de l’accord des parties dans un contrat de vente (1h30)

Formation à distance asynchrone



PRÉSENTATION

IMMOFORMA est un acteur reconnu et spécialisé dans les métiers de l'immobilier, qui accompagne depuis plusieurs années le renouvellement des cartes professionnelles des agents immobiliers.

Ce programme s'inscrit dans l'obligation de formation continue de 42 heures instaurée par la loi ALUR, codifiée à l'article 3-1 de la loi Hoguet du 2 janvier 1970, et dont les modalités sont fixées par le décret n° 2016-173 du 18 février 2016, condition du renouvellement de la carte professionnelle (cartes T, G, S) tous les trois ans.

Il s'adresse aux titulaires de carte professionnelle et à leurs collaborateurs habilités souhaitant valider leur obligation réglementaire, ainsi qu'aux professionnels en quête d'une mise à niveau de leurs fondamentaux juridiques.

Les 14 modules qui composent ce programme couvrent deux axes structurants : la réglementation applicable aux professionnels de l'immobilier (loi Hoguet, cartes professionnelles, garantie financière, responsabilité), puis le déroulé d'une transaction immobilière (chronologie de la vente, copropriété, diagnostics, obligations du vendeur). Ils ont été conçus sur la base de plus de 15 années d'expérience terrain et d'expertise en immobilier.

Accessible 24h/24 en 100 % e-learning, ce format permet à chaque professionnel d'avancer à son rythme et de simplifier ses démarches de renouvellement.

Plus de 1000 agences nous font confiance pour la formation continue de leurs équipes.

PROGRAMME FORMATION

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Public visé	Négociateurs et agents commerciaux immobiliers en poste, souhaitant structurer et professionnaliser leur pratique de la transaction, de la prospection jusqu'à la signature de l'acte de vente. Personnes en reconversion professionnelle ou en projet de création d'activité, souhaitant acquérir les compétences opérationnelles du métier de négociateur immobilier. Titulaires de la carte professionnelle (transaction, gestion, syndic) et collaborateurs habilités, dans le cadre de leur obligation de formation continue (42 heures sur 3 années consécutives d'exercice).
Les points forts de la formation	Formation proposée en format asynchrone, accessible 24H/24 et 7J/7 à partir d'un ordinateur ou d'un Smartphone.
Lieu de la formation	Formation dispensée intégralement à distance, sur la plateforme e-learning IMMOFORMA
Pour combien de personnes	Selon la formule retenue, la formation est accessible à titre : • Individuel, pour un bénéficiaire disposant d'un accès personnel à la plateforme ; • Collectif, pour un groupe de collaborateurs d'une même agence ou entreprise, chaque bénéficiaire disposant d'un accès individuel à la plateforme et progressant à son rythme.
Modalités et délais d'accès	Formation individuelle **:** l'inscription s'effectue directement sur la page de la formation, sur le site internet d'IMMOFORMA. Les identifiants de connexion à la plateforme sont transmis par courriel dès validation du paiement. Formation en groupe : la demande est à formuler via le formulaire de devis personnalisé. IMMOFORMA accuse réception et revient vers le demandeur sous 48 heures. Les accès à la plateforme
Durée de la formation	**1h30 de formation, réparties sur 1 modules.** La durée de chacun des modules varie entre 1h00 et 2h00 de formation.
Prérequis	Aucun niveau de diplôme, de qualification ou d'expérience préalable dans le secteur de l'immobilier n'est requis pour suivre cette formation. L'accès à la formation nécessite uniquement : • Une maîtrise de la langue française à l'écrit et à l'oral, permettant la compréhension des contenus et la réalisation des évaluations.

	• Un accès à un équipement informatique (ordinateur, tablette ou smartphone) et à une connexion internet, la formation étant dispensée intégralement en e-learning.
Coût de la prestation	Formation individuelle : tarif indiqué directement sur la page de la formation, sur le site internet d'IMMOFORMA. Formation en groupe (agence, entreprise) : tarif établi sur devis personnalisé, selon le nombre de collaborateurs et la formule retenue.
Financement	La formation peut être financée par l'un des dispositifs suivants, selon le statut du bénéficiaire : • OPCO Atlas, pour les salariés d'agences relevant de la convention collective nationale de l'immobilier. • OPCO EP, pour les salariés d'agences relevant des conventions collectives du commerce ou des services. • AGEFICE, pour les dirigeants non-salariés. • FIF-PL, pour les professionnels libéraux. À défaut d'éligibilité à ces dispositifs, la formation peut être financée à titre personnel. IMMOFORMA oriente le bénéficiaire dans l'identification de l'opérateur de compétences compétent et dans la constitution du dossier de prise en charge.
Moyens pédagogiques	Moyens pédagogiques • Vidéos pédagogiques illustrées de cas concrets et pratiques • Suivi individualisé de la progression et du temps de connexion sur la plateforme Modalités d'évaluation • QCM à l'issue de chaque module • Évaluation finale de fin de formation
Matériel nécessaire	Ordinateur, Smartphone ou tablette et une connexion internet
Compétences visée	À l'issue de la formation, le participant sera capable de : • Identifier les principaux éléments du contenu de l'accord des parties dans un contrat de vente, notamment l'immeuble et le prix. • Déterminer les modalités de désignation et de détermination de l'immeuble vendu dans le contrat. • Comprendre les règles relatives à la détermination du prix de vente. • Identifier et analyser la notion de prix lésionnaire et ses conséquences sur la vente.

	• Distinguer un prix réel et sérieux d'un prix susceptible d'être contesté. • Comprendre les effets d'une vente affectée d'une condition et identifier les principales règles applicables. • Comprendre les effets d'une vente affectée d'un terme et distinguer cette situation de la vente sous condition. • Analyser les principales conditions de validité de l'accord des parties concernant l'immeuble et le prix. • Sécuriser la rédaction et la conclusion d'un contrat de vente immobilière en identifiant les éléments essentiels et les principales difficultés juridiques liées au prix et aux modalités de la vente.
Modalités d'évaluation	Chaque module fait l'objet d'un QCM de validation. Le passage au module suivant est conditionné à la réalisation du QCM du module précédent. Les QCM peuvent être effectués 2 fois. À l'issue des modules, un QCM récapitulatif global évalue l'ensemble des acquis de la formation. Une attestation de formation est délivrée au bénéficiaire à l'issue de la visualisation de l'intégralité des heures de formation. Ce document mentionne la durée, les dates et le contenu de la formation suivie, et permet au bénéficiaire de justifier son obligation de formation continue lors du renouvellement de sa carte professionnelle.
Accompagnement pédagogique	L'accompagnement pédagogique est assuré par Anthony PITKANITSOS, fort de 15 années d'expérience en tant qu'agent immobilier et gestionnaire de patrimoine. Un canal privé avec le formateur est mis à disposition du bénéficiaire (WhatsApp), en début de formation. Ce canal permet au bénéficiaire de solliciter le formateur pour toute question relative aux contenus de formation, aux exercices, aux évaluations ou à sa progression dans le parcours.
Assistance technique	Une assistance technique est disponible du lundi au vendredi, de 9h30 à 17h (hors jours fériés), au 01 87 66 02 19. L'accompagnement pédagogique est assuré par Anthony PITKANITSOS.

Accessibilité Handicap	IMMOFORMA étudie, pour chaque bénéficiaire en situation de handicap, les besoins spécifiques d'aménagement de son parcours. Toute demande peut être adressée lors de l'inscription. La formation étant dispensée intégralement en e-learning accessible 24h/24h et 7j/7j, l'adaptation principale disponible porte sur l'activation du sous-titrage des vidéos pédagogiques. Si d'autre solutions sont demandées, elles peuvent être étudiées avec notre référent handicap, et en lien avec l'AGEFIPH, RHF ou Cap emploi. Si IMMOFORMA n'est pas en mesure de mettre en place les aménagements nécessaires, une réorientation vers une structure plus adaptée, voire une interruption du parcours, pourra être envisagée avec le bénéficiaire.

CONTACTS ET RÉFÉRENTS

Responsable pédagogique	Anthony PITKANITSOS, Directeur d'IMMOFORMA, responsable qualité et responsable pédagogique depuis 2021. Le programme a été conçu sur la base de ses 15 années d'expérience en tant qu'agent immobilier et gestionnaire de patrimoine.
Référent handicap	**Anthony PITKANITSOS** · contact@immoforma.fr
Coordonnées du centre de formation	**E-mail :** contact@immoforma.fr **Tél :** 01 87 66 02 19 www.immoforma.fr

PROGRAMME FORMATION

INFORMATIONS GÉNÉRALES

MODULE 1 LE CONTENU DE L'ACCORD DES PARTIES DANS UN CONTRAT DE VENTE

- Test de positionnement
- LE CONTENU DE L'ACCORD DES PARTIES DANS UN CONTRAT DE VENTE :
- L'IMMEUBLE
- La détermination du prix de vente
- Le prix lésionnaire
- Le prix réel et sérieux
- La vente affectée d'une condition
- La vente affectée d'un terme
- Quiz intermédiaires
- Test de satisfaction
- Test de satisfaction

