

### Objectifs :

Maîtriser le droit des contrats et de la transaction  
Respecter les obligations d'informations et de conseils auprès des clients  
Découvrir les motivations d'achat  
Connaitre et maîtriser la vente en état futur d'achèvement  
La négociation immobilière

### Participants :

- Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou, lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire
- Les personnes qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau
- Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier

### Prérequis :

Une expérience dans le domaine de l'immobilier est souhaitée

**730 €**

(non assujetti à la TVA sauf formation à Roanne)

2 jours (14 heures)

### Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 04/10, 05/10

## Le programme

### Le droit

- Les fondamentaux de la loi HOGUET, les apports de la loi ALUR
- Les mandats de ventes, la VEFA (Vente en Etat Futur d'Achèvement)

### La transaction

- La découverte des besoins
- L'argumentation dans l'intérêt des parties
- Le conseil
- La sauvegarde des honoraires

## Moyens pédagogiques et d'encadrement

### Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.  
Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels  
Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

### Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.  
Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

