

Obligations réglementaires (déontologie/discrimination) et compromis de vente

Formation inter-entreprises

Objectifs :

- Intégrer le code de déontologie (2h) et la charte contre la discrimination (2h) dans sa pratique
- Distinguer les termes d'un compromis de vente et identifier les pièges à éviter

Public : gérants, salariés, agents commerciaux, négociateurs et plus généralement toute personne ayant le pouvoir d'engager le titulaire de la carte professionnelle.

Prérequis : aucun

Méthodes pédagogiques mobilisées : adaptation des apports théoriques de la formation à l'expérience et aux besoins de chaque stagiaire. Cas pratiques et pédagogie interactive.

Animation : formation animée par un expert judiciaire (estimation immobilière et location).

Suivi des acquis et validation : contrôle continu des connaissances acquises. Attestation de formation.

Lieu de la formation : à distance.

Planning – durée - horaires :

Planning : 17 et 20 mai 2022 matins

Durée : 2 ½ journées (7 heures)

Horaires : de 8h30 à 12h00

Prix : 270,00 € non soumis à TVA / personne

→ Bon pour accord à nous retourner

Nom du participant :

Destinataire de la facture : OPCO Entreprise

Coordonnées :

Entreprise :

Nom - Prénom :

Fonction :

Date / cachet et signature

Contact CP Formation :

Pascal Chevrier - Téléphone : 07 69 75 62 43

Email : cp.formation63@gmail.com

Obligations réglementaires (déontologie/discrimination) et compromis de vente

Contenu de la formation

La déontologie et l'éthique d'un agent immobilier (2 heures)

Loi VALLS de juillet 2015. Décret n° 2015-1090 du 28 août 2015

Pourquoi avoir créé un code de déontologie et son utilité ?

Une nouvelle charte contre les discriminations (2 heures)

La discrimination sous toutes ses formes dans l'immobilier

Le vocabulaire à employer en cas de discrimination

Etude d'exemples réels avec décisions de justice

Le compromis de vente

La valeur juridique d'un compromis de vente

En quoi les parties s'engagent lorsqu'ils signent un contrat synallagmatique

Les pièges à éviter dans la rédaction des conditions suspensives

La jurisprudence au service du rédacteur du compromis de vente

Les précisions indispensables dans la rédaction de l'état civil

Les signatures du contrat et la réception des accusés de réception du délai de rétractation

Le suivi du compromis : vérifier les dates d'avancement du dossier