

PROGRAMME DE FORMATION LE CONTRAT DE VENTE IMMOBILIÈRE CLASSIQUE

CATÉGORIE DE LA FORMATION : Formation annuelle continue

OBJECTIFS ET PRÉSENTATION

Ce module de formation s'adresse à tous les professionnels de l'immobilier et de la gestion de patrimoine qui souhaitent se former tout au long de leur carrière professionnelle.

JURISCAMPUS, spécialiste de la formation à distance par internet pour les professionnels, s'appuie sur une équipe pédagogique expérimentée qui allie les compétences universitaires à celles des professionnels du secteur.

Objectifs de la formation :

À l'issue de cette formation, le participant sera capable de :

- connaître le régime juridique des avant-contrats de vente immobilière et notamment maîtriser les conditions suspensives ;
- appréhender les éléments à prendre en compte concernant la capacité ou le pouvoir des parties ainsi que les éléments essentiels du contrat de vente immobilière et ses effets principaux.

PUBLIC VISÉ ET MODALITÉS D'ADMISSION

- Public visé : Les professionnels de l'immobilier et de la gestion de patrimoine soumis aux exigences de formation annuelle continue.
- Prérequis :
Préalablement à cette formation, le participant devra :
 - être soumis aux exigences de la formation annuelle continue selon la réglementation en vigueur.

ORGANISATION ET SUIVI DE LA FORMATION

Le programme de formation **Le contrat de vente immobilière classique** représente un volume horaire d'enseignement de **3 heures**.

La formation est dispensée à distance via une plateforme pédagogique.

Cette formation est éligible aux statuts suivants :

- 3h IMMO

Informations complémentaires

- IMMOBILIER/LOI Alur : 3
- Thématique(s) : Vente immobilière

Modalité de suivi de la formation : Distanciel asynchrone

MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques, ainsi que des exercices d'accompagnement.

MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN OEUVRE

Un QCM de fin de formation permettra d'attester de l'acquisition des connaissances.

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- **Direction** : Nicolas ESPLAN et Alexandre LESAULT, Directeurs JurisCampus, Docteurs en droit
- **Comité de perfectionnement** : Présidé par Michel LEROY (Professeur des Universités, directeur du M2 ingénierie du patrimoine UT Capitole).
Anne-Mélaine DALY SCHVEITZER (Avocate fiscaliste), Fabrice DUMARQUEZ (Notaire), Karine ESPLAN (Toulouse school of management, Enseignant chercheur), Sébastien GARCIA (Ingénieur patrimonial, chercheur).
- **Responsable des épreuves** : Carole QUENECHDU

VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation et de réussite délivrée après la validation du QCM de contrôle des connaissances.

ENCADREMENT ET ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION À DISTANCE

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre et de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa

progression pédagogique, de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

Tuteur	Amandine SALA
Modalités d'accompagnement	Mise en place d'outils asynchrones de formation comme forum, messagerie privée etc.
Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h30- 12h00 et de 14h00-17h30 par téléphone 05 62 88 28 43 sur rendez-vous (pris par mail), par mail à l'adresse coach@juriscampus.fr ou sur la plateforme de formation pédagogique via le forum.
Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants	L'accompagnement se fait selon des outils de suivi à disposition sur l'environnement numérique d'enseignement (barre de progression, coche d'achèvement, parcours guidé...).
Délai de réponse à une demande d'accompagnement	72 heures ouvrées à compter de la prise en charge de la demande (avec rendez-vous préalable).

PROGRAMME DE LA FORMATION

- I) Les avant-contrats
- II) Les éléments du contrat de vente immobilière
- III) Les effets principaux de la vente

