

## Le contentieux de l'offre d'achat acceptée et du mandat de vente

Niveau : Pratique courante

Durée : 0,5 jour(s) soit 3,5 heure(s)

### Public concerné

---

Notaires, collaborateurs et négociateurs

### Objectifs pédagogiques :

---

A la fin de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- Identifier les clauses adéquates à insérer dans les offres d'achat et les actes d'acceptation
- Conseiller son client dans le processus de formation du contrat de vente
- Appréhender le contentieux relatif au mandat de vente

### Contenu :

---

#### La formation du contrat de vente

- Règle du consensualisme énoncée à l'article 1583 du Code civil : principe, limites
- Régime de l'offre et de l'acceptation
- Preuve de la formation d'une vente

#### Le contentieux du mandat de vente

- Loi Hoguet et notion de mandat d'entremise
- Droits et obligations du mandant et du mandataire
- Conditions du droit à rémunération du mandant.

### Prérequis :

---

Connaissance de base en droit des contrats. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

### Modalités d'exécution

---

Formation en présentiel

## Modalités pédagogiques

---

Type de formation : Intra, inter, commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en œuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée

## Modalités Techniques

---

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

## Modalités d'encadrement

---

Inafon s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

## Modalités de suivi et appréciation des résultats

---

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant Feuille d'emargement signée en présentiel ou électroniquement (régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence)

Evaluation à chaud à l'issue de la formation :

Un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;

Un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

Evaluation à froid à l'issue de la formation :

Une enquête annuelle en ligne est adressée au commanditaire afin d'évaluer le transfert des acquis et des compétences en situation opérationnelle et de travail

## Remise d'une attestation

---

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation