

## Objectifs/ Enjeux

**Sécuriser** le droit à honoraires

**Veiller** au devoir de conseil

## Public concerné

Négociatrices et négociateurs -sans condition d'expérience

## Pré requis

Aucun.

## Durée

1 journée ( 9h -12h30/  
13h30 -17H00)

## Pédagogie

Support PPTX avec alternance de séquences techniques et d'exemples pratiques

## Contenu de la formation

### MATIN

- **Test de positionnement**
- **Obtenir un mandat valable, vérifier les conditions juridiques du mandat**
  - Situations particulières : indivision, Pacs, Mariage, Divorce
  - Dossier de diagnostics techniques : vérifier la qualité
- **Obtenir un mandat négociable**
  - Méthodes d'évaluation
  - Les avenants au mandat
  - Le droit de suite du mandat
- **Publicité / visite / offre**
  - Les règles à respecter
  - Le suivi du mandat

### APRES MIDI

- **Le dossier du compromis ou promesse**
- **Les annexes à fournir**
- **Les conditions suspensives**
  - Urbanisme
  - Préemption
  - Financement
- **Les obstacles à la vente**
  - Hypothèques
  - Interdictions d'aliéner
  - Droits de préemption
- ✓ **Test de validation**