

## TRANSACTION ET MANDATS : CE QU'IL FAUT SAVOIR

### Objectifs pédagogiques et opérationnels

Sécuriser son droit à commission  
Prévenir les risques de contentieux

### Pré requis

Aucun

### Public

Responsables d'agence immobilière  
Négociateurs / agents commerciaux  
Juristes non spécialistes

### Suivi et validation

Questions orales ou écrites (QCM)  
Evaluation de la formation  
Rapport de connexion

### Méthodes pédagogiques et moyens techniques

Présentation concrète des différents mandats  
Questions/Réponses  
Projection du support de formation  
Assistance technique à la connexion et à  
l'utilisation de l'outil de visioconférence

### Durée – Modalités

3h30  
Présentiel ou distanciel synchrone  
(classe virtuelle)

## PROGRAMME DETAILLE

### 1. LES PRINCIPES GENERAUX DU MANDAT

Son contenu

Sa durée

Les impacts de l'ordonnance du 10 février 2016 (réforme du droit des contrats) sur la transaction immobilière

### 2. LES CLAUSES OBLIGATOIRES DU MANDAT

Les articles 6 et 7 de la loi de 1970 dite loi Hoguet

Les spécificités des différents types de mandats : mandat simple, le mandat exclusif, le mandat conclu hors établissement

### 3. LA RECONDUCTION DU MANDAT

Le mandat simple

Le mandat exclusif

La limitation de la clause indemnitaire

***Formation éligible au renouvellement de la carte des professionnels de l'immobilier conformément au décret n°2016-173 du 17/02/2016***