

# Programme de formation

## Le contrat de vente immobilière classique

### OBJECTIFS ET PRESENTATION

Le programme de formation **Le contrat de vente immobilière classique** est destiné à des professionnels de la gestion de patrimoine afin de leur permettre de parfaire la mise en œuvre des connaissances techniques.

Les objectifs de formation sont les suivants : 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 VISE ET MODALITES D'ADMISSION

- **Public visé** : Les professionnels de la gestion de patrimoine
- **Prérequis** :  
Préalablement à cette formation, le participant devra :
  - avoir des connaissances en matière de droit des contrats, contrat de vente notamment, et en droit immobilier (urbanisme, copropriété, lotissement ...).

### ORGANISATION DE LA FORMATION

Le programme de formation **Le contrat de vente immobilière classique** représente un volume horaire d'enseignement de **3 heures**. Pour mieux s'adapter aux contraintes professionnelles, cette formation s'appuie sur une organisation pédagogique entièrement à distance par internet.

### MOYENS PEDAGOGIQUES

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'EVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI

Temps de connexion contresignés par le stagiaire et les responsable(s) pédagogique(s) pour la partie FOAD.

### EQUIPE PEDAGOGIQUE

- **Direction Pédagogique** : Alexandre LESAULT et Nicolas ESPLAN, Directeurs JURISCAMPUS, Docteurs en droit
- **Comité scientifique et de perfectionnement** : dirigé par Michel LEROY, Maître de Conférence habilité à diriger les recherches, 3 formateurs reconnus pour leur expertise dans les domaines de la communication, finance et patrimoine, 2 personnels de JURISCAMPUS
- **Professionnels (liste indicative)** : Anne-Mélaine DALY SCHVEITZER (Avocate fiscaliste), Fabrice DUMARQUEZ (Notaire), Karine ESPLAN (Docteur en management des ressources humaines), Emeric LEBEL (Ingénieur en gestion de patrimoine), Michel LEROY (Maître de conférences habilité à diriger des recherches), Cécile LISANTI (Professeur des Universités) ...

## **VALIDATION DE LA FORMATION**

Attestation de fin de formation après réalisation d'un QCM de contrôle des connaissances par module.

## **ENCADREMENT ET ASSISTANCE PEDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION A DISTANCE**

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre, de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa progression pédagogique, de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

<b>Tuteur</b>	Monsieur LE TUTEUR - Le service pédagogique de JURISCAMPUS, composé de juristes, experts ès qualité ( <a href="mailto:coach@juriscampus.fr">coach@juriscampus.fr</a> )
<b>Modalités d'accompagnement</b>	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 etc...)
<b>Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?</b>	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h30-12h et de 14h-17h30
<b>Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants</b>	Mise en place d'outils asynchrones de formation comme forum, messagerie privée etc...
<b>Délai de réponse à une demande d'accompagnement</b>	72 heures ouvrées à compter de la prise en charge de la demande (avec rendez-vous préalable)

## **CONTENU DE LA FORMATION**

Les avant-contrats

Les éléments du contrat de vente immobilière

Les effets principaux de la vente