



Le mandat d'entremise

Fiche programme – v.1 – 13/01/2026

- Prérequis :** - l'apprenant est agent immobilier détenteur d'une carte professionnelle ou négociateur salarié ou mandataire, avec une certaine expérience du terrain
- Objectifs :** - connaître la nature du mandat avec lequel le professionnel exerce et mesurer l'étendue des pouvoirs transmis pour son exercice ;
- manipuler le mandat avec professionnalisme afin d'améliorer son devoir de conseil
- Aptitude et compétences :** - l'apprenant dispose d'une certaine expérience du métier avec une ferme volonté d'être certain d'adopter les bonnes pratiques et connaissances
- Durée :** - 7.00 heures
- Délai d'accès :** - programmation sur demande avec un minimum de 15 jours de préavis
- Tarifs :** - 1 000 € HT par personne / 750 € HT dès 2 stagiaires
(me consulter pour un devis précis)
- Méthodes mobilisées :** - méthodes expositive et participative avec des mises en perspective et cas pratiques ;
- session vivante sur fond d'échanges libres
- Modalités d'évaluation :** - questionnaires de préformation et de contrôle des acquis
- Accessibilité :** - formation accessible aux PSH, émettre une demande individualisée pour la collecte des besoins précis via un questionnaire dédié, et en fonction, accompagnement de la prise en charge par un des référents de l'OF
- Nota bene :** - cette formation répond à un enjeu d'amélioration des professions immobilières exerçant en transaction avec l'enjeu de contribuer à l'amélioration de l'image des agents
- Référent pédagogique et administratif :** - Renaud Lambert
- Contact :** contact@renaudlambert.fr / 06 73 59 53 03

Plan de cours :

INTRODUCTION : définitions du mandat selon les différentes origines légales (Loi Hoguet, Code civil et Code de commerce)

PARTIE 1 : La substance du mandat et sa constitution

- Sa définition
- Son contenu obligatoire
- Les nuances selon le type de mandat
- Les pouvoirs transmis : la différence entre mandat d'entremise et mandat de vente

PARTIE 2 : L'exercice du mandat signé

- Les obligations du mandataire
- L'obligation de loyauté du mandant
- La chronologie d'une vente parfaite
- Les défaillances potentielles, causes de nullité et caducité
- Le cas du mandat non signé : le mandat apparent

PARTIE 3 : L'extinction du mandat

- L'échéance et la tacite reconduction
- Le succès par la vente
- La résiliation par l'une des parties
- La trahison de l'une des parties et les cas jugés

Indicateurs de résultat

En raison d'un volume représentatif trop faible de réalisation de cette prestation, il est impossible de communiquer des statistiques éclairantes à l'appui de ce thème.