

Négociation immobilière

INFORMATIONS

PUBLIC CONCERNÉ

Notaires et négociateurs immobiliers

NIVEAU :

 Pratique courante

DATES :

 18 mars 2026

DURÉE :

 0,5 jour (3,5 heures)

FORMAT :

 Présentiel

PRIX

 Salarié : 300,00€ HT

 Employeur, Salarié : 500,00€ HT

PRÉREQUIS

Aucun prérequis exigé. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

MODALITÉS D'EXÉCUTION

Formation en présentiel ou Visioformation

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

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

MODALITÉS D'ENCADREMENT

Inaфон 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).

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

[NEX921A] Susciter l'intérêt en 45 secondes

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

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

- Améliorer l'impact de sa communication verbale et non verbale.
- Identifier de nouveaux potentiels de développement d'activité.

FORMATEURS



Madame Véronique ROYER

CONTENU

INTRODUCTION

ENJEUX À DÉVELOPPER SA COMMUNICATION ET SON ATTRACTIVITÉ:

- Les clés pour capter l'attention
- Le message
- Le langage verbal et non verbal.

PRATIQUE ET MISE EN SITUATION:

- Jeux de rôle.
- Mises en situation filmées (optionnel)
- Analyse et ajustements pour maximiser l'impact.

CONCLUSION ET PLAN D'ACTION:

- Rappel des points clés.
- Conseils pour s'entraîner et améliorer son discours au quotidien.
- Questions/réponses et échanges.

BÉNÉFICES ATTENDUS :

- Une capacité à capter l'attention en toute circonstance.
- Un message clair, structuré et percutant adapté à chaque interlocuteur.
- Une plus grande confiance pour valoriser ses idées et son offre.