

Négociation immobilière

INFORMATIONS

PUBLIC CONCERNÉ

Notaires, 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

[NEX918A] Comment décrocher un mandat ? : passons à l'action !

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

- Comprendre les vendeurs potentiels de biens immobiliers.
- Savoir convaincre les vendeurs sur la qualité des services proposés.
- Comment présenter son estimation pour aboutir dans un environnement hautement concurrentiel.
- L'organisation de l'étude, le rôle de chacun et les outils de la négociation pour aboutir.

FORMATEURS



Monsieur Emmanuel GAUDIN

CONTENU

LES VENDEURS

- Qui sont-ils ? Que veulent-ils ?
- Les projets, les délais, leurs attentes.
- Où et comment les trouver
- La découverte vendeur : les points essentiels

L'ESTIMATION OU L'EXPERTISE, UN PRÉALABLE INCONTOURNABLE AU MANDAT.

- La préparation à l'estimation ou à l'expertise : Listing des outils
- La préparation des clients pour le rendez-vous
- L'organisation de l'étude pour le suivi des estimations.
- Les successions : Enjeux et intérêts. Rôle de l'étude, des clerks et du notaires

LES SERVICES DE L'ÉTUDE ET LE RÔLE DU NOTAIRE

- La déontologie notariale : Rappels des points clés
- Présentation des services aux clients : Les outils de présentation et de communication à mettre en place à l'étude.
- La relation de confiance et l'entretien avec les vendeurs

COMMENT AIDER LE SERVICE NÉGOCIATION À PRENDRE D'AVANTAGE DE MANDATS

- Le notaire : Comment et à quel moment intervenir
- Le notaire manager : Les actions de management à développer
- Les collaborateurs de l'étude : Tous concernés. Comment ? Quand ?
- L'organisation et les outils à mettre en place
- Le négociateur : Savoir animer son service de négociation