

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 : **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 matérialisée

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

[NEX907A] Les différents systèmes de mise en vente

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

Appréhender les étapes et les processus des ventes interactives et ventes sous plis en ligne ainsi que les ventes aux enchères, afin de se lancer sereinement dans ce type de ventes.

FORMATEURS

Maître Adrien DE SAINT JACOB



Monsieur Arnaud GASTAUD

Madame Cécile CHARLANNE

CONTENU

- **PANORAMA DE LA VENTE EN IMMO-INTERACTIF EN RÉGION ÎLE-DE-FRANCE**
- **PRÉSENTATION DU DISPOSITIF DE VENTE INTERACTIVE ET DE SES AVANTAGES**
- **PROCESSUS DE VENTE SOUS PLI EN LIGNE : FONCTIONNEMENT ET COMPARAISON AVEC LA VENTE INTERACTIVE**
- **SESSION DE QUESTIONS / RÉPONSES**
- **LA VENTE PAR ADJUDICATION**
- **LES IDÉES REÇUES SUR LA VENTE AUX ENCHÈRES**
- **LES CHIFFRES DE LA VENTE AUX ENCHÈRES**
- **LES AVANTAGES DE LA VENTE AUX ENCHÈRES : NOTAIRE, VENDEUR ET ACQUÉREUR**
- **NOTANTIS ACCOMPAGNE LE NOTAIRE DANS LES GRANDES ÉTAPES DE LA VENTE**