

## 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

## [NEX908A] Guide de la négociation

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

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

- Le contour des règles de la négociation immobilière notariale : communication digitale (site Internet, réseaux sociaux, référencement, e-réputation), vitrines, panneaux, annonces
- Les bonnes règles de création d'un service / l'esprit de la négociation immobilière notariale
- Les aménagement des bureaux
- Le mandat (exclusif ou non, délégation)
- les règles déontologiques
- L'intérêt de travailler en groupement

### FORMATEURS

Maître Delphine MAUDET



Monsieur Nicolas DOIZON

### CONTENU

#### LES RÈGLES DE CONCURRENCE LE GROUPEMENT DE NÉGOCIATION L'ESPRIT DE LA NÉGOCIATION NOTARIALE

- Une activité accessoire
- Les mandats
- Quelques principes de la déontologie notariale (négociation immobilière)

### LES OUTILS

- Groupements
- Vitrines
- Panneaux
- Annonces

### LA COMMUNICATION DIGITALE CONSTAT

- Principes généraux
- Sites
- Référencement
- E-reputation
- Réseaux sociaux