

Négociation immobilière

INFORMATIONS

PUBLIC CONCERNÉ

- Notaires

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 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

[NEX913A] Fichier client et sollicitation personnalisée : outils de développement et de croissance

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

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

- Comprendre le cadre réglementaire et déontologique applicable à la communication notariale et à la sollicitation personnalisée.
- Appréhender le fichier client comme un outil stratégique au service de la négociation notariale.
- Savoir qualifier, segmenter et exploiter un fichier client pour préparer et sécuriser les échanges avec les clients.
- Utiliser la sollicitation personnalisée comme un levier d'anticipation, de réassurance et de création d'opportunités de rendez-vous.
- Identifier des cas d'usage concrets favorisant l'entrée en relation, la fidélisation et la négociation en amont des dossiers.
- Mettre en œuvre des actions conformes permettant de mieux valoriser l'expertise notariale dans la relation client.

FORMATEURS



Monsieur Jacques SAGOT



Madame Leah BENGUIGUI



Maître Nicolas NICOLAIDES

CONTENU

LE CADRE JURIDIQUE ET DÉONTOLOGIQUE

- Principes et limites de la sollicitation personnalisée
- Information du client vs démarche commerciale
- Bonnes pratiques (CSN, CNIL, RGPD)

LE FICHIER CLIENT AU CŒUR DE LA NÉGOCIATION NOTARIALE

- Données utiles aux enjeux patrimoniaux
- Mise à jour et fiabilisation
- Segmentation pour anticiper les besoins.

LA SOLLICITATION PERSONNALISÉE COMME OUTIL DE PRÉPARATION À LA NÉGOCIATION : INFORMER POUR CRÉER LA CONFIANCE

- Apport de valeur en amont (veille, alertes)
- Positionnement de l'office

CAS D'USAGE : TRANSMISSION D'ENTREPRISE

- Chefs d'entreprise
- Famille et immobilier
- Vœux
- Ciblage des acquéreurs du fichier client et communications ciblées comme points d'entrée

ORGANISATION ET MISE EN ŒUVRE OPÉRATIONNELLE : PROCESS TYPE D'UNE ACTION (CIBLAGE, MESSAGE, SUIVI)

- Transformation des retours en opportunités
- Facteurs clés de succès