

Négociation immobilière

INFORMATIONS

PUBLIC CONCERNÉ

- Notaires

NIVEAU :

- Pratique courante

DATES :

■ 18 mars 2026

DURÉE :

■ 0,5 jour (3,5 heures)

FORMAT :

- Présentiel

PRIX

■ 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

[NEX916A] Créer son service de négociation ? : les pièges à éviter

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Appréhender les différentes étapes de la création d'un service de négociation.
- Analyser les difficultés pour y répondre efficacement et donc éviter les pièges.

FORMATEURS



Maître Benoît MATET



Monsieur Philippe ADAM

Contenu

Rappel de la Loi Croissance et le droit à rémunération

LA NÉGOCIATION AU SEIN DE L'ÉTUDE

- Projet d'entreprise
- Les vecteurs de communication
- Les moyens à mettre en œuvre

LES MÉTHODES DE COMMERCIALISATION DES BIENS

- L'immo-interactif
- La négociation classique
- La vente en réseau

COMMENT TROUVER UN MANDAT ?