

Négociation immobilière

INFORMATIONS

PUBLIC CONCERNÉ

- Notaires et 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

[NEX917A] La négociation en 3 questions

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

POURQUOI CRÉER UN SERVICE DE NÉGOCIATION AU SEIN DE L'ÉTUDE ?

- Intérêts
- Enjeux

COMMENT ? L'ACTIVITÉ DE NÉGOCIATION AU SEIN DE L'ÉTUDE

- Les process
- Les moyens
- Le coût de fonctionnement
- Le CA prévisionnel

AVEC QUI ?

- Le profil du (de la) négociateur (trice)
- Les compétences du (de la) négociateur (trice)
- Le rôle de l'évaluation