

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 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

[NEX920A] Conduire une négociation avec succès

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

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

- Connaître les forces comportementales d'un négociateur.
- Identifier les dynamiques de la confiance et de l'agilité.

FORMATEURS



Madame Véronique ROYER

CONTENU

- Les étapes d'une négociation réussie.
- Identifier les objectifs et les besoins des parties

LES COMPÉTENCES COMPORTEMENTALES DU NÉGOCIATEUR

- Les 10 compétences comportementales.
- Focus sur l'écoute active, la communication assertive et la gestion des émotions

TECHNIQUES POUR CONDUIRE UNE NÉGOCIATION AVEC SUCCÈS

- Se préparer.
- Créer un climat de confiance par les compétences relationnelles. Instaurer une relation constructive. Valider les engagements et sécuriser la décision du client.
- Mise en situation : simulation d'une négociation immobilière. Feedback personnalisé et ajustements en groupe.

SYNTHÈSE

- Plan d'action individuel : intégrer les bonnes pratiques dans son quotidien.
- Questions/réponses.
- Bénéfices attendus :
- Une meilleure maîtrise des interactions et des enjeux relationnels.
- Des outils pratiques pour conclure plus efficacement les négociations.
- Une posture professionnelle renforcée, source de confiance et de réussite.