

## Négociation immobilière

### INFORMATIONS

#### PUBLIC CONCERNÉ :

Notaires, négociateurs

#### NIVEAU :

Pratique courante

#### DATES :

18 juin 2026

#### DURÉE :

1 jour(s) (7,0 heures)

#### FORMAT :

Présentiel

#### PRÉREQUIS :

- Aucun prérequis exigé, toutefois avoir des connaissances de base en négociation immobilière est conseillé. 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 : inter, intra ou 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 oeuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Pédagogie active : alternance de présentations des concepts, entraînements, Exercices et études de cas

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.

**Université interdépartementale de Picardie (dépt 02-60-80) – 18 juin 2026**

**Atelier 24 - NEX013S - Négociation immobilière : quelles bonnes pratiques ?**

### COMPÉTENCES PÉDAGOGIQUES :

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

- Etablir un rapport d'évaluation
- Maîtriser les règles impératives de l'activité de négociation immobilière notariale
- Utiliser à bon escient les différents mandats
- Communiquer utilement sur son activité de négociation

### FORMATEURS



Monsieur Guillaume PHILIPPON

### CONTENU :

#### RAPPEL SUR LE DEVOIR D'INFORMATION ET DE CONSEIL

- Evaluation du bien
- Vers une obligation de résultat

#### LE RAPPORT D'ÉVALUATION SIMPLIFIÉ

- Attestation de valeur
- Comment remplir le rapport et respecter ses obligations

#### PRISE DU MANDAT

- Mandat simple
- Mandat exclusif
- Mandat de recherche
- Obligations découlant du mandat

#### PUBLICITÉ

- Utilisation des plates formes internet
- Utilisation des réseaux sociaux
- Utilisation de la presse écrite
- Utilisation des supports

#### L'ÉTUDE

- La place du service de négociation
- L'affichage : obligations et limites

#### L'ACQUÉREUR

- Offre d'achat
- Vérification de solvabilité