

## Négociation immobilière

### INFORMATIONS

#### PUBLIC CONCERNÉ

Notaires et négociateurs

#### NIVEAU :

Pratique courante

#### DATES :

04 juin 2026

#### DURÉE :

1 jour(s) (7,0 heures)

#### FORMAT :

Présentiel

#### PRÉREQUIS :

- Aucun prérequis exigé. Toutefois travailler dans un office notarial est conseillé.
- Vouloir développer ses compétences en matière de négociation immobilière.

#### 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.

## UNIVERSITE DU NOTARIAT 04 - STE TULLE - 04 Juin 2026

### AT4 - Négociateur, adapter sa pratique à la conjoncture immobilière actuelle (Atelier Inaфон)

#### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

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

- Améliorer la rentabilité du service de négociation,
- Gérer son temps avec moins de mandat mais plus de résultats,
- Conserver les clients de l'Etude en leur proposant un service efficace.

#### FORMATEURS



Monsieur Philippe ADAM

#### CONTENU

##### LA MISE EN VENTE D'UN BIEN IMMOBILIER PAR LE PROPRIÉTAIRE :

- Les choix qui s'offrent à lui : les forces en présence
- Recourir à l'intervention d'un professionnel ? Pourquoi ?
- Réaliser la mise en vente de particulier à particulier

##### LE MARCHÉ DES PROFESSIONNELS : FORCES ET FAIBLESSES DES INTERVENANTS DE CE SECTEUR

- Les agences
- Les mandataires
- Les Notaires

#### LES SPÉCIFICITÉS DU NOTARIAT

##### LA GESTION DU « CLIENT DE L'ETUDE »

- Lui proposer le service de l'Etude pour la vente de son bien
- Lui proposer la réussite de la vente de son bien

##### LE MANDAT EXCLUSIF

- Savoir le proposer
- Savoir l'utiliser
- Savoir le mettre en place dans l'Etude
- Savoir l'éviter et le refuser

##### LE RÔLE DU MANDAT EXCLUSIF DANS LA RÉUSSITE DU PROJET

- Mandat exclusif / Mandat simple
- Son efficacité

##### LES HONORAIRES DE NÉGOCIATION

- Définition
- Qui paie ?

##### LA VENTE NOTARIALE INTERACTIVE

- Définition
- Le support
- La mise en place
- Les outils