

## Négociation immobilière

### INFORMATIONS

CODE PRODUIT :  
NEX226A

PUBLIC CONCERNÉ  
Notaires

NIVEAU :  
■ Pratique courante

DURÉE :  
🕒 1 jour(s) (7,0 heures)

### PRÉREQUIS

Aucun prérequis exigé. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

### MODALITÉS D'EXÉCUTION

Formation en présentiel

### 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

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

### 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

## Création d'un service de négociation

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

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

- Organiser son service de négociation immobilière
- Respecter la réglementation de la profession notariale
- Optimiser son activité globale au sein de l'office

### CONTENU :

#### NOUVEAUTÉS APPORTÉES À LA LOI CROISSANCE DU 6 AOÛT 2015

- Statut de la rémunération des émoluments à honoraires
- Libéralisation du tarif

#### DROIT À RÉMUNÉRATION

- Conformité du mandat
- Mise en relation (visites)
- Négociation (offre acceptée)
- Participation à l'acte

#### NÉGOCIATION AU SEIN DE L'OFFICE

- Projet d'entreprise transversal au sein de l'office
- Vecteurs de communication interne
- Moyens de développement
- Pièges à éviter
- Communication externe (respect des règles notariales ; panneaux ; vitrine)

#### MÉTHODES DE COMMERCIALISATION DES BIENS

- Immo Interactif
- Négociation traditionnelle
- Vente en réseau (comment trouver un mandat ? ; choix du type de mandat)