

Négociation immobilière

INFORMATIONS

PUBLIC CONCERNÉ :

Notaires, négociateurs

NIVEAU :

Pratique courante

DATES :

18 juin 2026

DURÉE :

1,0 jour (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
- Maitriser 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