

Négociation immobilière

INFORMATIONS

PUBLIC CONCERNÉ

Notaires et négociateurs

NIVEAU :

Pratique courante

DATES :

04 juin 2026

DURÉE :

1,0 jour (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

Inafon 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 Inafon)

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