

## Parcours négo +

Niveau : Pratique courante

Durée : 10,0 jour(s) soit 70,0 heure(s)

### Public concerné :

Collaborateurs du notariat ou futurs collaborateurs

### Objectifs pédagogiques :

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

- de disposer d'outils pour une pratique sécurisée de la négociation immobilière notariale
- de respecter le cadre déontologique et réglementaire
- d'avoir une connaissance technique et juridique des enjeux liés à la négociation immobilière notariale
- de pouvoir établir un rapport d'expertise

### Contenu :

#### Bloc 1 : Les fondamentaux de la négociation immobilière notariale

1. Déontologie notariale appliquée à la négociation immobilière
2. Module opérationnel : méthodes et outils au service de la négociation immobilière

#### Bloc 2 : Les règles juridiques pour les négociateurs

1. Le droit des biens pour les négociateurs
2. Urbanisme et ventes immobilières : l'essentiel pour les négociateurs immobiliers

#### Bloc 3 : Les relations clients et enjeux de l'investissement

1. Construire une relation client efficace
2. La fiscalité de l'investissement locatif pour les négociateurs

#### Bloc 4 : Connaissances techniques des constructions et coûts de rénovation

Page 1 sur 3

Association INAFON – 16, Rue Etienne Marcel – 75002 Paris créée le 25 février 1972, n°existence : 11750094675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat) – Siret : 30838863600174 – TVA Intracommunautaire : FR 96308388636

 DELEGATION NATIONAL : 16 rue Etienne Marcel 75002 PARIS

Tél. +33 1 53 40 45 40 – Fax : +33 1 53 40 45 41 – Courriel : [national@inafon.fr](mailto:national@inafon.fr) – Site : <https://www.inafon.fr>

1. Matériaux, techniques de construction et pathologie du bâtiment
2. Panorama des diagnostics immobiliers

## Bloc 5 : Expertise immobilière et gestion de la clientèle étrangère

1. Les bases de l'expertise et de l'évaluation des biens immobiliers
2. Pour ne plus redouter d'échanger avec un client anglophone : astuces et vocabulaire du négociateur notarial

## Bloc 6 : Evaluation de fin de parcours

### Prérequis

---

Aucun prérequis exigé. Toutefois une première pratique de la négociation et l'expertise immobilière est conseillée et vous permettra de suivre cette formation plus confortablement. 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

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

Page 2 sur 3

**Association INAFON** – 16, Rue Etienne Marcel – 75002 Paris créée le 25 février 1972, n°existence : 11750094675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat) – Siret : 30838863600174 – TVA Intracommunautaire : FR 96308388636

 **DELEGATION NATIONAL** : 16 rue Etienne Marcel 75002 PARIS

Tél. +33 1 53 40 45 40 – Fax : +33 1 53 40 45 41 – Courriel : [national@inafon.fr](mailto:national@inafon.fr) – Site : <https://www.inafon.fr>

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

---

Émargement par les stagiaires participants et l'intervenant Feuille d'émargement signée en présentiel ou électroniquement (régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence)

Évaluation 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