

La négociation des biens de tourisme (NOTEL)

Niveau : Pratique courante

Durée : 0,5 jour(s) soit 3,5 heure(s)

Public concerné

Notaires et négociateurs (25 maximum)

Objectifs pédagogiques :

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

- Connaître les spécificités de la négociation des établissements de tourisme murs et fonds de commerce)
- Effectuer avec méthode et efficacité une visite

Contenu :

La négociation d'un restaurant et/ou d'un hôtel

- Les particularités des mandats
- Les spécificités de la réglementation applicable (santé / hygiène / salubrité)
- Les techniques de négociation à suivre

La négociation d'un camping

- Les particularités d'un établissement de plein-air
- Les spécificités notamment d'urbanisme

Cas pratiques

Prérequis :

Aucun prérequis. Connaissance en droit des affaires est un plus. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

Modalités d'exécution

Formation en présentiel

Modalités pédagogiques

En présentiel avec un formateur qualifié

Mise en situation, étude de cas pratique, verbalisation des difficultés

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

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

Emergence par les stagiaires participants et l'intervenant

Feuille d'émargement signée ou 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).

Evaluation à froid à l'issue de la formation :

- 6 mois après la formation, une enquête en ligne est adressée au stagiaire et au commanditaire afin d'évaluer le transfert des acquis et des compétences en situation opérationnelle et de travail

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