

## Les fondamentaux de la négociation immobilière notariale

Niveau : Pratique courante

Durée : 2,0 jour(s) soit 14,0 heure(s)

### Public concerné :

collaborateurs, négociateurs

### Objectifs :

A l'issue de la formation, le bénéficiaire sera capable de :

- connaître les obligations générales et spécifiques de la profession notariale,
- mettre en oeuvre les bonnes pratiques de la négociation dans le respect des règles de la profession
- utiliser les plateformes et outils existants de la négociation immobilière

### CONTENU :

#### JOUR 1 : DEONTOLOGIE NOTARIALE APPLIQUEE A LA NEGOCIATION IMMOBILIERE

#### DES OBLIGATIONS DEONTOLOGIQUES GENERALES A RESPECTER :

- Des devoirs généraux (dont point en matière de Lutte contre le Blanchiment et la Fraude LCB-FT)
- Des devoirs vis-à-vis de la clientèle (devoir d'information et de conseil, impartialité, secret professionnel)
- Des devoirs vis à vis des autres notaires

#### DES OBLIGATIONS DEONTOLOGIQUES PARTICULIERES LIES A L'ACTIVITE DE NEGOCIATION :

- Un activité traditionnelle, accessoire en vue de la conclusion d'un contrat de vente (question de la rémunération)
- L'interdiction de la sous-traitance
- Le mandat et sa délégation

- La communication et la publicité

## JOUR 2 : METHODES ET OUTILS AU SERVICE DE LA NEGOCIATION IMMOBILIERE

### Les méthodes de mise en vente

- Les méthodes traditionnelles
- La vente aux enchères
- La vente interactive

### La prise du mandat

- Les types de mandats : simple, exclusif, mandat de recherche
- Les action utiles pour être titulaire d'un mandat : actions en interne et en externe

### Les moyens à mettre œuvre

- Audit du bien lors de la visite de mise en vente
- Rôle de l'expertise pour faire accepter la valeur du bien
- Prise de vue et photos
- Publicité et ses différents supports

### La gestion des éventuels acquéreurs

- Organisation de la visite du bien
- Communication des informations utiles
- bilan et offre d'achat

## Prérequis :

---

Aucun prérequis exigé, toutefois avoir des connaissances de base de la déontologie notariale et 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

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

Page 3 sur 4

**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>

l'issue de la formation.