

Négociation immobilière

INFORMATIONS

CODE PRODUIT :
NEX908A

PUBLIC CONCERNÉ
Notaires, négociateurs immobiliers,

NIVEAU :
Pratique courante

DURÉE :
0,5 jour (3,5 heures)

FORMAT :
 Présentiel
 Visioformation

PRÉREQUIS

Aucun prérequis exigé. 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 : 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

Guide de la négociation

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

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

- Le contour des règles de la négociation immobilière notariale : communication digitale (site Internet, réseaux sociaux, référencement, e-réputation), vitrines, panneaux, annonces
- Les bonnes règles de création d'un service / l'esprit de la négociation immobilière notariale
- Les aménagement des bureaux
- Le mandat (exclusif ou non, délégation)
- les règles déontologiques
- L'intérêt de travailler en groupement

FORMATEURS



Monsieur Nicolas DOIZON

SEPTEO

CONTENU

LES RÈGLES DE CONCURRENCE

LE GROUPEMENT DE NÉGOCIATION

L'ESPRIT DE LA NÉGOCIATION NOTARIALE

- Une activité accessoire
- Les mandats
- Quelques principes de la déontologie notariale (négociation immobilière)

LES OUTILS

- Groupements
- Vitrines
- Panneaux
- Annonces

LA COMMUNICATION DIGITALE

CONSTAT

- Principes généraux
- Sites
- Référencement
- E-reputation
- Réseaux sociaux