

Négociation immobilière

INFORMATIONS

CODE PRODUIT
NEX226A

PUBLIC CONCERNÉ
Notaires

NIVEAU
■ Pratique courante

DURÉE
🕒 1 jour(s) (7,0 heures)

PRÉREQUIS

Aucun prérequis exigé. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

MODALITÉS D'EXÉCUTION

Formation en présentiel

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

MODALITÉS D'ENCADREMENT

Inaфон 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

Création d'un service de négociation

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

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

- Organiser son service de négociation immobilière
- Respecter la réglementation de la profession notariale
- Optimiser son activité globale au sein de l'office

CONTENU :

NOUVEAUTÉS APPORTÉES À LA LOI CROISSANCE DU 6 AOÛT 2015

- Statut de la rémunération des émoluments à honoraires
- Libéralisation du tarif

DROIT À RÉMUNÉRATION

- Conformité du mandat
- Mise en relation (visites)
- Négociation (offre acceptée)
- Participation à l'acte

NÉGOCIATION AU SEIN DE L'OFFICE

- Projet d'entreprise transversal au sein de l'office
- Vecteurs de communication interne
- Moyens de développement
- Pièges à éviter
- Communication externe (respect des règles notariales ; panneaux ; vitrine)

MÉTHODES DE COMMERCIALISATION DES BIENS

- Immo Interactif
- Négociation traditionnelle
- Vente en réseau (comment trouver un mandat ? ; choix du type de mandat)