

FORMATIONS PAR DATE

JUIN 2025

Négociateur : adapter sa pratique à la conjoncture immobilière actuelle <i>NEX067A - Niveau : Pratique courante - 7 h</i>		
Date(s)	Formateur(s)	Lieu(x)
04/06/2025 - 09h00 / 17h00	Philippe ADAM	LILLE, Hauts-de-France (59)

Comment décrocher un mandat : passons à l'action ! <i>NEX336A - Niveau : Pratique courante - 7 h</i>		
Date(s)	Formateur(s)	Lieu(x)
10/06/2025 - 09h00 / 17h00	Emmanuel GAUDIN	Aix en Provence, Provence-Alpes-Côte d'Azur (13)

Les ventes interactives : les services innovants pour vendre par appel d'offres en 30 jours <i>NEX035R - Niveau : Pratique courante - 7 h</i>		
Date(s)	Formateur(s)	Lieu(x)
25/06/2025 - 09h00 / 17h00	Christine MONJEAUD	FREJUS, Provence-Alpes-Côte d'Azur (83) ou Visio

SEPTEMBRE 2025

Comment conduire une négociation avec succès <i>NEX329A - Niveau : Pratique courante - 7 h</i>		
Date(s)	Formateur(s)	Lieu(x)
16/09/2025 - 09h00 / 17h00	Véronique ROYER	MONTPELLIER GRABELS, Occitanie (34)

Focus sur les honoraires de négociation : une liberté encadrée <i>NEX068A - Niveau : Pratique courante - 2 h</i>		
Date(s)	Formateur(s)	Lieu(x)
17/09/2025 - 09h00 / 11h00	Christine MONJEAUD	Visio



OCTOBRE 2025

Le B.A BA de la négociation immobilière <i>NEX034A - Niveau : Initiation - 14 h</i>		
Date(s)	Formateur(s)	Lieu(x)
02/10/2025 et 03/10/2025	Philippe ADAM	ROUEN, Normandie (76)

Créer son service de négociation immobilière <i>NEX034R - Niveau : Initiation - 7 h</i>		
Date(s)	Formateur(s)	Lieu(x)
06/10/2025 - 09h00 / 17h00	Guillaume PHILIPPON	LILLE, Hauts-de-France (59)

Focus sur les différents mandats <i>NEX044A - Niveau : Pratique courante - 2 h</i>		
Date(s)	Formateur(s)	Lieu(x)
07/10/2025 - 10h00 / 12h00	Philippe ADAM	Visio