



PRATIQUER LA NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE AU SEIN DE L'OFFICE NOTARIAL

DURÉE : 7h en présentiel ou à distance (précisé lors de l'inscription).

COÛT DE LA FORMATION : 492€ TTC soit 410€ HT par participant.

PUBLIC CONCERNÉ : Notaires et négociateurs. 15 participants maximum.

PRÉREQUIS : Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

MOYENS TECHNIQUES : Si Formation en présentiel: animation dispensée par vidéoprojecteur sur Powerpoint. Si Formation en classe virtuelle: animation dispensée par visioconférence avec projection de supports. Dans ce cadre, la participation à la formation nécessite l'utilisation d'un ordinateur équipé d'une caméra et d'un microphone, ainsi qu'une connexion internet suffisante. Un casque audio est recommandé. Les accès à la classe virtuelle seront adressés par mail aux participants.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES : Cours magistral et interactif (questions/réponses). Étude de cas pratiques selon la répartition suivante : 70% théorie / 30% pratique. Projection du cours sur écran (vidéoprojecteur) accompagnée le plus souvent d'un support numérique.

MÉTHODES D'ÉVALUATION : Une évaluation de l'acquisition des compétences est réalisée au cours de la formation au travers d'un QCM.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS : Inscriptions sur : <https://formation.adnov.fr/> à l'aide de vos codes ID.NOT. Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures avant le début de la formation. Un bon de commande vous sera envoyé à l'issue de votre inscription. La convocation à la formation vous sera adressée environ 15 jours avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation qui sera à nous retourner signée. Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation. A l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé. La facture sera éditée à l'issue de la formation et envoyée par courrier à l'office.

OBJECTIFS :

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- ✓ Identifier les étapes nécessaires à la négociation d'un bien immobilier.
- ✓ Déterminer les honoraires dans le respect de la loi Macron.
- ✓ Communiquer sur les biens à vendre et les services proposés dans le respect de la déontologie notariale.
- ✓ Déterminer et maîtriser les coûts d'un service de négociation afin de participer au développement du CA de l'office.
- ✓ Mettre en place des actions pour une relation de confiance entre le notaire et le négociateur pour développer un réseau.

PÉDAGOGIE : Notaire ou expert reconnu dans la pratique de la négociation immobilière notariale et/ou enseignant dans les cursus immobiliers.

PROGRAMME

Les thèmes abordés au cours de la journée se font au travers d'exemples concrets (cas pratiques).

9h-12h30

- La réglementation et les nouvelles conditions d'exercice de la négociation notariale
- Le fonctionnement du service négociation au sein de l'office
- Pistes pour pratiquer la négociation

12h30-14h



Déjeuner

14h-17h30

- Le film de la négociation : visite, expertise, mandat, communication, déontologie, prospect, méthodes de commercialisation

GESTION DU HANDICAP

Si vous souhaitez des informations pour l'accessibilité aux personnes en situation de handicap, contactez-nous par écrit à : organismeformation@adnov.fr

**POUR PLUS D'INFORMATIONS,
CONTACTEZ-NOUS AU 0 800 710 620**

Service & appel
gratuits

Pour consulter nos statistiques, [cliquez ici](#)

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état.