

29 | Les outils indispensables pour une négociation immobilière irréprochable

Publics

Tout public

Niveau



Prix

105 € HT soit 126 € TTC

Prérequis

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

Méthode pédagogique :

Cours magistral et interactif (questions/réponses). Exposés théoriques illustrés par des ateliers, étude de cas pratiques et mises en situation selon la répartition suivante : 70% théorie / 30% pratique. Accompagné le plus souvent d'un support numérique.

Objectifs :

- À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Connaître et maîtriser la réglementation en vigueur
 - Communiquer sur les biens à vendre et les services proposés dans le respect de la déontologie notariale
 - Mettre en place des actions pour une relation de confiance avec ses clients et développer un réseau

Méthodes d'évaluation :

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

Moyens techniques :

Cours dispensé en présentiel avec vidéoprojecteur.

Modalités et délais d'accès :

- Inscription sur : <https://formation.adnov.fr/>
- Les inscriptions sont possibles jusqu'au 24 juin.
- À l'issue de votre inscription, vous recevrez la confirmation d'inscription accompagnée de la convention de formation.
- La convocation à la formation vous sera adressée environ 15 jours avant le début de la formation.
- Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation.
- À 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.

Formatrice :

Me Anne-Sophie ARNAL, notaire. Elle a mis en place au sein de son office un service de négociation dans un secteur géographique concurrentiel. Elle anime par ailleurs un groupe de négociateurs sur Facebook.

PROGRAMME

3h30

Cadre juridique de l'activité de négociation immobilière

- Rappels de la réglementation et les conditions d'exercice de la négociation notariale
- Règlement national
- Arrêté du 6 janvier 2022 modifiant l'arrêté du 10 janvier 2017
- Dernières réglementations majeures à connaître en matière immobilier
- Le mandat de vente

Les outils dans le respect des règles

- Communiquer et se faire connaître dans le respect des règles déontologiques : principes de base
- L'utilisation des réseaux sociaux
- Affichage en office et panneaux
- La diffusion des annonces
- Une annonce immobilière dans les règles
- Immo-interactif