



IMMOBILIER Négociation



IMMO-INTERACTIF® : VENDRE UN BIEN IMMOBILIER PAR APPEL D'OFFRES SUR INTERNET

OBJECTIFS :

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

- ✓ Maîtriser le processus d'appel d'offres sur Internet.
- ✓ Savoir proposer l'immo-interactif® dans un dossier de vente.
- ✓ Maîtriser les différentes étapes pour la mise en vente du bien immobilier.

PÉDAGOGIE : Isabelle Lemort, Chargée de vente et expert en évaluation immobilière, certifiée Experte REV TEGOVA.

PROGRAMME

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

INTRODUCTION : LES OUTILS IMMOBILIERS DE LA PROFESSION

IMMO-INTERACTIF® : UN OUTIL EXCLUSIF DES NOTAIRES DE FRANCE

- De la Vente Notariale Interactive (VNI) à l'immo-interactif®
- La méthode de l'appel d'offres immo-interactif®
- Le cadre juridique
- Le processus et le déroulement de la mise en vente

PRÉPARATION ET LANCEMENT D'UNE VENTE EN IMMO-INTERACTIF®

- Analyse et compréhension des supports : mandat de recherche d'acquéreurs, cahier des conditions particulières, note de synthèse immeuble, demande d'agrément
- Les outils d'aide : grilles de calcul, rétro-planning du dossier
- La répartition des tâches
- Les tarifs (avec ou sans assistance)

UTILISATION DE L'OUTIL EN LIGNE SUR IMMOBILIER.NOTAIRES.FR

- Navigation sur le site de la profession www.immobilier.notaires.fr et accès aux supports en ligne.

- Ouverture du dossier et suivi des étapes : inscription du bien immobilier, préparation de la stratégie et du dossier de vente, mise en ligne de l'annonce, demande et validation des agréments, saisies des offres en ligne, etc.

STRATÉGIE ET POSITIONNEMENT

- Les résultats
- L'argumentaire de présentation de l'immo-interactif® au client vendeur
- Immo-interactif® : un outil au service de situations particulières
- Le rôle de l'Office Notarial : simple mission d'assistance ou véritable partenaire du vendeur ?
- Les questions pratiques : le binôme Notaire-négociateur, la 1^{re} offre possible, la notion de prix de réserve, les contours et limites de l'engagement du vendeur dans le cadre d'un immo-interactif®, l'implication financière de l'office notarial

CONCLUSION : SYNTHÈSE, DÉBRIEFING ET TRIBUNE LIBRE

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](#)

DURÉE : 7 heures

COÛT DE LA PRESTATION :
516€ TTC soit 430€ HT par participant.

PUBLIC CONCERNÉ :
Notaires, négociateurs immobiliers et clercs.
15 participants maximum.

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

MOYENS TECHNIQUES :
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 le site : <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.