



IMMOBILIER Négociation



SE LANCER DANS LA NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE EN PÉRIODE DE CRISE



DURÉE : 7h de formation à distance.



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



PUBLIC CONCERNÉ :
Notaires titulaires,
20 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 :
Inscription 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 session de formation, le participant sera capable de :
- ✓ Évaluer son projet de création de service de négociation immobilière.
 - ✓ Maîtriser le périmètre d'exercice de l'activité de négociation immobilière.
 - ✓ Identifier les moyens à mettre en place et le retour sur investissement.
 - ✓ Développer son service grâce aux différentes méthodes de vente notariale.
 - ✓ Travailler en réseau pour favoriser l'inter-études entre notaires.
 - ✓ Se positionner face à la concurrence et gérer la relation avec les agences.

PÉDAGOGIE : Notaire 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

- Les intérêts et enjeux de la création d'un service de négociation immobilière
- La réglementation et les nouvelles conditions d'exercice de l'activité
- La négociation au sein de l'office notarial : synergie et développement

12h30-14h



Déjeuner

14h-17h30

- Les méthodes de mise en vente et le travail en réseau
- Le retour sur investissement : cas pratiques et exemples chiffrés
- De la théorie à la mise en pratique pour créer son service

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](#)