

REF\_VI2

## *Les fonctionnalités de la plateforme 36himmo*

**PREREQUIS** : notaire, négociateur au sein d'une étude notariale

**OBJECTIF(S) PEDAGOGIQUE** : A l'issue de la formation vous connaîtrez la mise en ligne et la gestion des ventes interactives sur la plateforme dédiée.

**DUREE** : 2,5 heures

**EFFECTIF MAXIMUM** : 8 personnes maximum

**MODALITE et DÉLAIS D'ACCÈS** : Inter, intra ou en ligne. Dans un délai de 30 jours à réception de la convention signée.

**ACCESSIBILITÉ** : Nous consulter pour étudier les possibilités d'adaptation des contenus et des méthodes pédagogiques pour les personnes en situation de handicap.

### **MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT**

- Tour de table, recueil des attentes, apports théoriques, échanges,
- Support de cours papier, clé USB, transmis par courriel
- Ordinateur, vidéoprojecteur, écran, tableau blanc ou paperboard, partage d'écran
- L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur
- Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

La formation sera assurée par M Alain Gargaud – Responsable du produit Ventes par appels d'offres chez Notariat Services depuis 2015.

### **MODALITES D'EVALUATION**

- Évaluation des acquis de la formation par rapport aux objectifs au long de la formation
- Évaluation du degré de satisfaction des stagiaires via un questionnaire
- Feuilles d'émargement

### **VALIDATION DE LA FORMATION**

- Attestation de formation individuelle par mail

**TARIF** : 190€ht/personne

*Ce tarif ne comprend pas les repas*

## DEROULE DE LA FORMATION

### I. Pour le négociateur : les fonctionnalités de la plateforme de mise en ligne et de gestion

- A. L'interface de saisie d'une vente
- B. La gestion des visites
- C. La mise en ligne des documents (*Conforme RGPD*)
- D. La gestion des acquéreurs
- E. La gestion des publications

### II. Pour l'acquéreur : les fonctionnalités de la plateforme de mise en ligne et de gestion

- A. L'inscription à un bien
- B. Les documents à fournir par l'acquéreur
- C. La participation à une vente
- D. Démonstration d'un cas concret du déroulement d'une vente.

### Nous contacter

Laure PIANEZZA

Service formation

05 55 73 80 00

formation@immonot.com