

# 1<sup>res</sup> ASSISES



DU  
AU

**12** MAI  
**13** 2022  
POMPADOUR

*à l'Étoile de Pompadour*

Venez vous former et rencontrer vos confrères !



# Programme des formations

Choisissez vos formations réparties sur 1 journée. Reportez ensuite votre choix sur le feuillet d'inscription ci-joint en mentionnant les références ci-dessous. Les inscriptions seront enregistrées par ordre chronologique. Une confirmation sera adressée à chaque participant. L'organisateur se réserve le droit de remplacer un intervenant par une autre personne de même spécialité.



**MODALITE et DÉLAIS D'ACCÈS :** présentiel

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

jeudi 12 mai  
de 10 h à 12 h 30  
et de 14 h à 16 h 30

jeudi 12 mai  
de 9 h à 12 h 30  
et de 14 h à 17 h 30

Vendredi 13 mai  
de 9 h à 12 h 30  
et de 14 h à 17 h 30

Réf.		jeudi 12 mai de 10 h à 12 h 30 et de 14 h à 16 h 30	jeudi 12 mai de 9 h à 12 h 30 et de 14 h à 17 h 30	Vendredi 13 mai de 9 h à 12 h 30 et de 14 h à 17 h 30
1	<b>Maîtriser les ventes immobilières en ligne par appels d'offres</b>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	<b>Professionaliser votre communication, développer votre audience sur Facebook et Instagram</b>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	<b>L'approche comportementale dans la gestion de la relation client</b>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	<b>La bonne lecture des diagnostics immobiliers</b>	<input type="checkbox"/>		

## Réf. 1 Maîtriser les ventes immobilières en ligne par appels d'offres

**Animé par :** Alain Gargaud - Responsable produit Ventes par appels d'offres chez Notariat Services depuis 2015

**Prérequis :** notaires, négociateurs au sein d'une étude notariale

### OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUES :

À l'issue de la formation vous serez capable de mettre en pratique les principes des ventes en ligne par appels d'offres. Réaliser leurs mises en ligne et leurs gestions sur la plateforme dédiée au travers de cas pratiques.

### DÉROULÉ DE LA FORMATION

- I. Les ventes par appels d'offres**
  - A. Présentation : définition, concept, méthodes
  - B. Les 5 étapes d'une vente
  - C. Quels types de biens
  - ...
- II. 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)
  - ...
- III. 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
  - ...
- IV. Cas pratiques**
  - A. La vente interactive côté Négociateur
  - B. L'inscription à la vente interactive côté Acquéreur
  - C. La gestion des acquéreurs côté Négociateur
  - ...

## Réf. 2 Professionaliser votre communication, développer votre audience sur Facebook et Instagram

**Animé par :** Chloé EYSSARTIER, dirigeante de Noela Communication, spécialisée dans le coaching et l'accompagnement sur les réseaux sociaux.

**Prérequis :** notaires, négociateurs, collaborateurs d'une étude notariale. Posséder un compte Instagram et une page Facebook

### OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation vous serez capable, à travers de nombreux cas pratiques, d'établir un planning de contenu, définir une charte de réseau. Vous aurez appréhendé Canva et ses principaux templates. Vous saurez comment programmer vos posts, vous créer une routine pour développer votre audience.

### DÉROULÉ DE LA FORMATION

- I.** Qu'est-ce que le social selling ?
- II.** Optimiser son ou ses profils
- III.** Élaborer une ligne éditoriale : comment créer du contenu impactant
- IV.** Définition du client idéal sur les réseaux
- V.** Prise en main de l'utilisation de la planification de post
- VI.** Établir une stratégie de hashtags : comment les choisir ?
- VII.** Définir une charte de réseaux
- VIII.** Prise en main de l'utilisation de la planification de post
- IX.** Comment analyser ses statistiques
- X.** Optimisation des pages ou compte Instagram
- XI.** Créer une routine d'engagement
- XII.** Comment identifier les hashtags à mettre sur un post Instagram ?
- XIII.** Ateliers

**Réf. 3****L'approche comportementale dans la gestion de la relation client**

**Animé par :** Patrick MAITO, universitaire, consultant et formateur à la démarche comportementale depuis plus de vingt-cinq ans.

**Prérequis :** Notaires et/ou négociateurs et/ou collaborateurs au sein d'une étude notariale en contact avec la clientèle.

**OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUES**

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de gagner en rapidité et en confort dans ses échanges avec ses clients, de renforcer sa capacité à négocier en osant prendre position et d'accroître substantiellement sa capacité d'écoute.

**DÉROULÉ DE LA FORMATION**

- I. Découverte collective des bons comportements
- II. Identification en groupe des outils de la démarche comportementale.
- III. Comment écouter et qui écouter pendant un échange, que je sois ou pas à l'initiative de cet échange
- IV. Comment préparer un entretien si c'est moi qui suis à l'initiative de l'échange
- V. Comment terminer un entretien que je sois ou non à l'initiative de l'échange
- VI. Mise en pratique à partir d'exercices proposés par les participants (75 % du module repose sur des exercices issus du vécu professionnel des participants)
- VII. Application de la démarche comportementale dans le cadre des ventes immobilières 36 h immo – Argumentaires vendeurs et acquéreurs

**Réf. 4****La bonne lecture des diagnostics immobiliers**

**Animé par :** Aurélie BUORO, référente technique et qualité - Responsable du pôle énergie de la franchise DIAGAMTER

**Prérequis :** Notaires, négociateurs, clerks au sein d'une étude notariale pratiquant la gestion locative et/ou la négociation immobilière

**OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUES**

À l'issue de la formation, vous serez capable de connaître les obligations concernant les diagnostics immobiliers.

**DÉROULÉ DE LA FORMATION**

- I. **Les diagnostics immobiliers – Généralités**
  - A. Quels sont-ils ?
  - B. Quelle est leur validité ?
  - C. Quels sont les biens concernés ?
- II. **Les diagnostics immobiliers : rentrons un peu plus dans les détails**
  - A. Amiante
  - B. DPE
  - C. Gaz et électricité
- III. **Choix du diagnostiqueur immobilier**
- IV. **Cas pratiques :** lecture d'un dossier de diagnostics techniques – quels sont les éléments qui doivent être vérifiés ?



# Planning

**Mercredi 11 mai**

Arrivée à l'Étoile de Pompadour - Avant 20 h 30 (si arrivée plus tardive, merci de nous l'indiquer)

Pas de dîner sur place

Si besoin nous vous communiquerons des adresses de restaurants à proximité

**Jeudi 12 mai**

À partir de 7 h 00	Petit-déjeuner	14 h 30 - 17 h 30	Formations
8 h 30 - 9 h 00	Accueil avec remise de dossier et badge	17 h 30 - 19 h 30	Temps libre ou activité choisie lors de votre inscription
9 h 00 - 12 h 30	Formations	19 h 30	Apéritif, dîner et soirée
12 h 30 - 14 h 00	Déjeuner		

**Vendredi 13 mai**

À partir de 7 h 00	Petit-déjeuner	12 h 30 - 14 h 00	Déjeuner
9 h 00 - 12 h 30	Formations	14 h 30 - 17 h 30	Formations
10 h 30	Pause de 15 min. pour libérer la chambre	17 h 30	Fin des Assises

Un événement national organisé par le Groupe Notariat Services, organisme de formation sous le n° 74.19.00784.19

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION



# Hébergement et accès



## PAR TRAIN

Gares de Limoges (61 km),  
Brive-la-gaillarde (40 km)  
ou Uzerche (25 km) + location de voiture



## EN VOITURE

Autoroute A20 - Sortie 44 ou 45



## PAR AVION

Aéroports de Brive-la-Gaillarde  
et Limoges + location de voiture



## EN TAXI

Taxi Brugère - Pompadour  
Tél. 05 55 73 55 43



## ÉTOILE DE POMPADOUR

Domaine de la Noaille

19230 Beyssac - Tél. 05 55 73 45 96



**Clôture des inscriptions le 29 avril 2022**

Programme complet et inscription sur [www.solutions.notariat-services.com](http://www.solutions.notariat-services.com) - rubrique **FORMATIONS**

## CONTACTS

Alexandra DOUSSAUD

 **05 55 73 80 59**

Laure PIANEZZA

 **05 55 73 80 13**

 **assises@36h-immo.com**