

16 > 18 OCTOBRE 2024

À TOURS

Hôtel Océania L'Univers****

6^{es} ASSISES



François-Xavier DUNY - Président Notariat Services - Immonot - 36h-immo



Martin PAVANELLO - Co-fondateur CEO, Mister IA

VENEZ VOUS FORMER

ET RENCONTRER VOS CONFRÈRES !

immo not

l'immobilier des notaires



Choisissez vos formations réparties sur 4 demi-journées. Reportez ensuite votre choix prioritaire (N°1) et secondaire (N°2) sur le bulletin d'inscription en mentionnant les références ci-dessous. Les inscriptions seront enregistrées par ordre chronologique. En cas de clôture des inscriptions sur une formation, le second choix sera retenu. Une convention sera adressée pour chaque formation choisie. L'organisateur se réserve le droit de remplacer un intervenant par une autre personne de même spécialité.



MODALITÉ D'ACCÈS et DÉLAIS : présentiel selon programme 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.

Réf.		Mercredi 16 octobre de 15 h à 19 h	Jeudi 17 octobre de 9 h à 13 h	Jeudi 17 octobre de 14 h à 18 h	Vendredi 18 octobre de 9 h à 13 h
INTELLIGENCE ARTIFICIELLE					
1	Les impacts de l'IA sur l'activité du négociateur M. Maximilien de BOÛARD formateur auprès des professionnels de l'immobilier chez Mister IA	✓	✓		
1	Les impacts de l'IA sur l'activité du négociateur M. Maximilien de BOÛARD formateur auprès des professionnels de l'immobilier chez Mister IA			✓	✓
2	Booster votre E-réputation. Stratégies, surveillance et automatisation avec l'IA M. Anthony PEYRAT Chief Digital Officer - Directeur du Digital. Référent Intelligence Artificielle à Notariat Services.				✓
RELATION CLIENT					
3	L'approche comportementale dans la gestion de la relation clients M. Patrick MAITO, universitaire, consultant et formateur à la démarche comportementale.	✓	✓		
3	L'approche comportementale dans la gestion de la relation clients M. Patrick MAITO, universitaire, consultant et formateur à la démarche comportementale.			✓	✓
4	Conduire une négociation avec succès : développer votre aisance relationnelle Mme Véronique ROYER, coach entreprise et formatrice Audace & Authenticité.		✓		
5	Susciter l'intérêt en 45 secondes Mme Véronique ROYER, coach entreprise et formatrice Audace & Authenticité.			✓	
IMMOBILIER					
6	Optimiser ses photos prises avec son smartphone M. Hugo DESESSARD, photographe immobilier à Tours - Avec la participation de HOQI	✓			
7	Diagnostics immobiliers : actualités, rappels et approche technique M. Antoine MAZERON, directeur des bureaux Pythéas, Bordeaux.	✓			
8	Pathologies du bâti - Techniques et matériaux de construction des bâtiments M. Antoine MAZERON, directeur des bureaux Pythéas, Bordeaux.		✓	✓	
9	Passoires énergétiques : comprendre les mécanismes et ses implications M. Antoine MAZERON, directeur des bureaux Pythéas, Bordeaux.				✓
10	Maîtriser les ventes par appels d'offres_débutant Mme Marina ROUSSEAU, responsable commerciale 36 heures immo à Notariat Services.	✓			
11	L'urbanisme à l'épreuve des enjeux environnementaux M. David NICOLAS, gérant NICOLAS ASSOCIES, président de la communication du conseil supérieur de l'ordre des Géomètres-Experts, président du conseil régional de RENNES de l'Ordre des Géomètres-Experts.		✓	✓	
12	Maîtriser les ventes par appels d'offres_expert Mme Marina ROUSSEAU, responsable commerciale 36 heures immo à Notariat Services.				✓

Durée des formations

4 h

7 h

Réf. 1

Les impacts de l'IA sur l'activité du négociateur



Animé par : M. Maximilien de BOÛARD - Formateur auprès des professionnels de l'immobilier chez Mister IA.

Public concerné : Notaires et collaborateurs

OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUE(S)

Clarifier l'utilisation de ChatGPT pour un négociateur. Évaluer les limites et dangers de l'IA dans l'immobilier. Renforcer sa présence digitale et créer du texte et des images IA adaptés aux métiers de l'immobilier. Optimiser la mise en valeur de ses biens pour vendre plus vite grâce aux bons outils IA. Améliorer sa relation client grâce à l'IA. Intégrer les méthodologies d'utilisation d'IA pour augmenter sa productivité personnelle.

CONTENU

I. Introduction à l'IA et à ChatGPT

II. La prise de mandat

1. Avant le rendez-vous
2. Pendant le rendez-vous
3. Après le rendez-vous

III. Mise en visibilité du bien

1. Créer la meilleure annonce possible
2. Donner de la visibilité à mon annonce sur les réseaux sociaux
3. Partager l'annonce avec mes contacts acquéreurs
4. Gestion dynamique des annonces sur le portail

IV. Visite et suivi des acquéreurs

1. Préparation de la visite
2. Pendant la visite
3. Après la visite
4. Relations acquéreurs

V. Négociation

1. Préparation de la négociation
2. Suivi contractuel de la transaction
3. Traitement des acquéreurs abandonnés

VI. Vente et SAV et suivi client

Places limitées

Réf. 3

L'approche comportementale dans la gestion de la relation clients



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

Public concerné : Notaires et collaborateurs

OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUE(S)

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

CONTENU

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)

Réf. 2

Booster votre E-réputation. Stratégies, surveillance et automatisation avec l'IA



Animé par : M. Anthony PEYRAT Chief Digital Officer - Directeur du Digital. Référent Intelligence Artificielle à Notariat Services.

Public concerné : Notaires et collaborateurs

OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUE(S)

Comprendre les concepts clés de l'e-réputation. À travers des exercices concrets, apprendre à surveiller et à gérer son image en ligne. Développer des stratégies pour améliorer l'e-réputation. Automatiser la publication de contenus avec l'intelligence artificielle.

CONTENU

I. Introduction à l'E-réputation

II. Surveillance de l'E-réputation

III. Stratégies pour Gérer et améliorer l'E-réputation

IV. Ateliers pratiques

V. Conclusion et questions/réponses

Places limitées

Réf. 4

Conduire une négociation avec succès : développer votre aisance relationnelle



Animé par : Mme Véronique ROYER, coach entreprise et formatrice Audace & Authenticité.

Public concerné : Notaires et collaborateurs

OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUE(S)

Alternant mises en situation pratiques et éclairages théoriques et méthodologiques, cette formation vous permettra de maîtriser les qualités comportementales, émotionnelles et relationnelles d'un expert en négociation.

CONTENU

I. Les fondamentaux

1. Facteurs de complexité
2. Dix compétences clés
3. Outils de développement de ses performances : Profil DISC, stratégies FEBA, DESC, TOP

II. Application à l'univers professionnel des participants

1. Partage des bonnes pratiques et techniques
2. Mise en pratique et débriefing



Places limitées

Réf. 5 Susciter l'intérêt en 45 secondes



Animé par : Mme Véronique ROYER, coach entreprise et formatrice Audace & Authenticité.

Public concerné : Notaires et collaborateurs

OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUE(S)

Rendre les prises de parole et offres plus percutantes. Gagner en aisance et synergie. Déployer de nouvelles idées. Déployer sa stature. À travers des exercices, travail sur la confiance en soi, capacité d'écoute, créativité, gestion du stress et des émotions.

CONTENU

I. Du storytelling au pitch

1. L'art de raconter une histoire : art de questionner et construction de récit
2. L'art de dire l'essentiel : pitch elevator et feedback

II. Développer son attractivité et sa créativité

1. Présentations impactantes : techniques d'ancrage, d'impact, d'attraction
2. Mise en pratique et débriefing

Réf. 7 Diagnostics immobiliers : actualités, rappels et approche technique



Animé par : M. Antoine MAZERON, directeur des bureaux Pythéas, Bordeaux.

Public concerné : Notaires et collaborateurs

OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUE(S)

Maîtriser les dernières évolutions en matière de diagnostic technique immobilier. Savoir informer sur la durée de validité des rapports et reconnaître les éléments essentiels d'un dossier de diagnostics.

CONTENU

I. Tour d'horizon des dernières évolutions législatives

1. Le DPE du bâti ancien
2. Audit énergétique
3. Arrêté DPE du 25 mars 2024

II. Rappel sur les surfaces

1. Surface de référence
2. Carrez
3. SHAB

III. Diagnostic Amiante : bonnes pratiques

1. Locations, ventes, travaux...
2. Validité des rapports

IV. DTG : les limites de la mission

1. Où placer le DTG entre diagnostics ventes et étude structurelle du bâtiment
2. Quid du PPT

Clôture des inscriptions

Lundi 30 septembre 2024

Réf. 6

Optimiser ses photos prises avec son smartphone



Animé par : M Hugo DESESSARD, photographe immobilier à Tours

Public concerné : Notaires et collaborateurs

OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUE(S)

Valoriser un bien immobilier grâce à la prise de vue.

CONTENU

I. Objectifs de la formation et importance d'avoir des photos de qualité pour la mise en vente

II. Rapide présentation des capacités des smartphones modernes, leurs avantages et leurs limitations

III. Techniques de prise de vue

1. Lumière et exposition : utilisation de la lumière naturelle et réglage de l'exposition
2. Cadrage et composition
 - Règle des tiers, lignes directrices et perspectives
 - Importance de la symétrie et de l'équilibre
3. Utilisation de la fonction HDR sur le téléphone
4. Importance de la mise en scène et de la propreté
5. Choix de la focale

IV. Retouches et post-production

Quelle application utiliser pour la retouche des photos

- Ajustement de la luminosité, du contraste, de la clarté, de la balance des blancs
- Correction des distorsions et des perspectives
- Finalisation et exportation des photos

V. Mise en pratique

Exercices pratiques en extérieur et en intérieur

- Réalisation de prises de vue selon les techniques apprises
- Retouche rapide des photos prises

VI. Conclusion

VII. Séance de questions/réponses

VIII. Distribution de support pédagogique récapitulant tous les points pour être un bon photographe immobilier avec son smartphone.

Réf. 8

Pathologies du bâti - Techniques et matériaux de construction des bâtiments



Animé par : M. Antoine MAZERON, directeur des bureaux Pythéas, Bordeaux.

Public concerné : Notaires et collaborateurs

OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUE(S)

Connaître les principales techniques de construction des maisons anciennes et contemporaines, reconnaître les matériaux utilisés et leurs pathologies, connaître les normes en vigueur. Vous pourrez proposer des solutions correctives, appliquer ces notions dans l'expertise et la rédaction des rapports. Être à même de mieux évaluer un bien et pouvoir mieux conseiller les clients. Ce cursus vous permettra d'acquérir les connaissances en éthique et déontologie nécessaires à l'exercice de vos activités immobilières.

CONTENU

I. Matériaux et techniques de la construction

Identification et analyse des bâtiments, le gros œuvre

II. Techniques de construction

Analyses des bâtiments, le second œuvre

III. Principaux désordres rencontrés sur un bâtiment

Réf. 9

Passoires énergétiques : comprendre les mécanismes et ses implications



Animé par : M Antoine MAZERON, Directeur des bureaux Pythéas, Bordeaux.

Public concerné : Notaires et collaborateurs

OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUE(S)

Anticiper les problématiques posées par les biens dits « à risque »
Comprendre les mécanismes de base de la thermique des bâtiments.
Présenter les bonnes pratiques à mettre en œuvre pour l'amélioration des logements.

CONTENU

I. DPE et passoires énergétiques

1. Rappel des faits
2. Comprendre l'énergie dans un bâtiment
3. Comprendre la réalisation concrète d'un DPE
4. Décryptage d'un DPE, identification des points clés

II. L'audit énergétique

1. Périmètre : quand est-il obligatoire ? pour qui et par qui ?
2. Biens classés F ou G : comment en sortir ?
3. Dispositifs d'aide à la rénovation : les comprendre pour les conseiller

Réf. 11

L'urbanisme à l'épreuve des enjeux environnementaux



Animé par : M. David NICOLAS, gérant NICOLAS ASSOCIES, président de la communication du conseil supérieur de l'ordre des Géomètres-Experts, président du conseil régional de Rennes de l'Ordre des Géomètres-Experts.

Public concerné : Notaires et collaborateurs

OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUE(S)

Au travers d'exemples concrets, appréhender les implications pratiques des dernières évolutions législatives en matière d'urbanisme. Être capable de comprendre et d'envisager la faisabilité d'un projet de divisions de parcelles, d'agrandissement, permis de lotir...

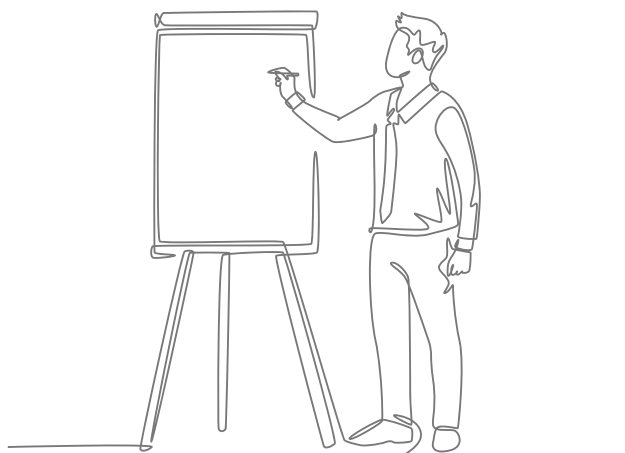
CONTENU

I. Rappel des bases de l'urbanisme

II. Impacts de la loi Climat et Résilience

III. Cas pratiques

(À partir des diverses situations et des demandes des stagiaires)



Réf. 10

Maîtriser les ventes par appels d'offres Débutant



Animé par : Mme Marina ROUSSEAU, responsable commerciale 36 heures immo à Notariat Services.

Public concerné : Notaires et collaborateurs

OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUE(S)

À l'issue de la formation, vous serez capable de mettre en pratique les principes des ventes en ligne par appels d'offres. Réaliser leur mise en ligne et leur gestion sur la plateforme dédiée à travers des cas pratiques.

CONTENU

I. Les ventes par appels d'offres

1. Présentation : définition, concept, méthodes.
2. Les 5 étapes d'une vente
3. Quels types de biens
4. Quels types de vendeurs
5. Les avantages vendeurs/acquéreurs

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

1. L'interface de saisie d'une vente
2. La gestion des visites
3. La mise en ligne des documents (Conforme RGPD)
4. La gestion des acquéreurs
5. La gestion des publications

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

1. L'inscription à un bien
2. Les documents à fournir par l'acquéreur
3. La participation à une vente
4. Démonstration d'un cas concret du déroulement d'une vente.

Réf. 12

Maîtriser les ventes par appels d'offres Expert



Animé par : Mme Marina ROUSSEAU, responsable commerciale 36 heures immo à Notariat Services.

Public concerné : Notaires et collaborateurs

OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUE(S)

Approfondir sa maîtrise du concept des ventes en ligne par appel d'offres, savoir s'adapter aux différents types de biens.

CONTENU

I. Les ventes par appels d'offres

1. Rappel des grands principes
2. Les raisons du succès et des échecs

II. Comment s'adapter à sa cible

1. Le prix
2. Le descriptif

III. Comment jouer avec le chrono pour s'adapter à tous types de biens

IV. Réponses aux objections vendeurs/acquéreurs

PLANNING

Mercredi 16 octobre

13 h - 13 h 30 Accueil, remise du dossier et du badge

13 h 30 Assemblée d'ouverture

Discours de François-Xavier DUNY, PDG Notariat Services, Immonot et 36h-immo.

Conférence « *Les impacts de l'Intelligence Artificielle sur l'activité du négociateur* » par Martin PAVANELLO
Co-fondateur et CEO de Mister IA

15 h - 19 h Formations

20 h 30 Apéritif/Dîner

Jeudi 17 octobre

À partir de 7 h Petit déjeuner

9 h - 13 h Formations

13 h - 14 h Déjeuner

14 h - 18 h Formations

Temps libre : visite du vieux Tours, spa, piscine

20 h 30 Apéritif/Dîner/Soirée dansante

Vendredi 18 octobre

À partir de 7 h Petit déjeuner

9 h - 13 h Formations

13 h Fin des Assises

Possibilité de réserver par vos soins et à votre charge une chambre la veille des Assises le mardi 15 octobre, une table au restaurant de l'hôtel Oceania L'Univers le mercredi midi 16 octobre et le vendredi midi 18 octobre.



PRÉSENCE EXCEPTIONNELLE

de Martin PAVANELLO

Une conférence unique **Mercredi 18 octobre de 14 h à 15 h**

« *Les impacts de l'Intelligence Artificielle sur l'activité du négociateur* »

Il explorera les transformations induites par l'IA dans les pratiques de la négociation. Deux sessions de formation de 7 heures, mercredi 18 octobre après-midi et jeudi matin ou jeudi après-midi et vendredi matin, destinées

à approfondir vos connaissances et compétences dans ce domaine en plein essor, seront animées par Mister IA. **C'est une opportunité unique d'apprendre de l'un des meilleurs spécialistes du sujet !**

Nouveau

**Découvrez la nouvelle option
A La Une**

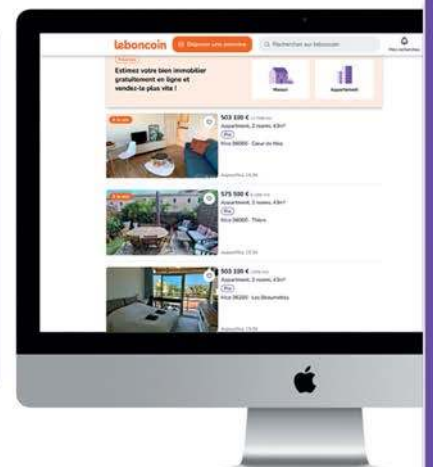
**Positionnez vos annonces dès le rang 1 ou 2
de la page de résultats !**

**Utilisez les options de visibilité sur
le 1er portail immobilier de France*.**

**Pour rester en tête
des résultats
7 jours ou 30 jours.**

**Pour convaincre
un client de vous confier
un mandat.**

**Pour mettre en avant
un mandat exclusif
ou un produit d'appel.**



leboncoin

HÉBERGEMENT ET ACCÈS



Hôtel Oceania L'Univers****
5 boulevard Heurteloup
37000 Tours
Tél. 02 47 05 37 12
www.oceaniahotels.com



EN TRAIN

Tours est idéalement desservi par 2 gares TGV avec 30 liaisons à destination ou en provenance de Paris :



EN VOITURE

La ville de Tours est au cœur d'un carrefour autoroutier avec l'A10, l'A28 et l'A85 et bénéficie de 5 dessertes routières



**En plein cœur de Tours
à 300 m de la gare et du tramway**

AVEC LE SOUTIEN DE NOS PARTENAIRES !

MISTER IA

bureau
pythéas
ETUDES & CONTRÔLES IMMOBILIERS



**NICOLAS
associés**

HD

Audace & Authenticité
Coaching - Conseil - Formation



HOQI

36h-immo

leboncoin

SeLoger



CONTACT

Laure PIANEZZA

☎ **05 55 73 80 13**

✉ assises@immonot.com

🌐 www.solutions.notariat-services.com

**Clôture des inscriptions
30 septembre 2024**



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

BP 21 | 13 rue du Bois Vert | 19231 Pompadour Cedex | Tél. 05 55 73 80 00
www.notariat-services.com | Email : info@notariat-services.com

notariat services
groupe

