

# FORMATION AAMTI

## ART ET TECHNIQUES DE LA COMMUNICATION ET DE LA NÉGOCIATION

### MODULE DU CYCLE DE FORMATION AAMTI DÉDIÉ À LA FORMATION DES AVOCATS MANDATAIRES EN TRANSACTIONS IMMOBILIÈRES

#### MODULE 4 / 6

##### Objectif(s) de la formation

- Acquérir les connaissances générales sur la communication
- Comprendre ses mécanismes
- Développer les réflexes d'une négociation constructive

##### Nature de la formation

Acquisition, entretien ou perfectionnement de connaissances et de compétences

##### Moyens pédagogiques

Séance de formation en salle, support pédagogique remis à l'apprenant, exposé théorique, étude de cas concrets, jeux de rôles

##### Équipements pédagogiques

Support pédagogique papier, calendriers de formation papier, outils et présentation de l'activité, rétroprojection powerpoint et paper board

##### Sanction de la formation

- Certificat de formation de satisfaction à l'apprentissage
- Attestation de présence
- Examen certifiant : dans le cadre du suivi des 6 modules

##### Evaluation des acquis

Questions, débats, jeux de rôles, cas-pratiques, mises en situation

##### Contact

**AAMTI**  
01 46 22 52 20  
aamti@aamti.fr

##### Public(s)

Avocats / Collaborateurs / Juristes

##### Pré-requis

Pas de pré-requis

##### Durée de la formation

1 jour (8h) - 9h/13h-14h/18h

##### Date(s) de la formation

13 / 03 / 2020

##### Lieu de la formation

Paris

##### Intervenant(s)

**Maître Hirbod DEGHANI AZAR**

Avocat Associé à Paris, Médiateur, Président d'honneur de l'ASS. DES MEDIATEURS EUROPEENS, Membre du Conseil de l'Ordre de Paris

#### PROGRAMME ET THÉMATIQUES ABORDÉES

##### **Matinée : 9h00 - 13h00**

- Les principes de la communication
- La prise en compte du positionnement des acteurs
- Les modes de communication
- La négociation

##### **Déjeuner : 13h00 - 14h00**

##### **Après-midi : 14h00 - 18h00**

- Connaître les rapports et les enjeux à négocier
- Principales techniques de négociation
- La présentation d'un bien
- La négociation de la lettre de mission en transactions immobilières
- Les rapports avec les clients et futurs co-contractants
- Base de la communication orale et écrite et négociation immobilière

A l'issue de cette formation, les participants sont en mesure de construire une relation intègre et gagnant-gagnant avec l'ensemble des parties-prenantes de la transaction immobilière permettant d'assurer le bon déroulement des mandats.

##### **Tarif par formation**

**Prix adhérents AAMTI : 358,00 € TTC**

(298,33 € HT - dont 20% TVA)

**Prix non-adhérents : 445,00 € TTC**

(370,83 € HT - dont 20% TVA)

##### **Financement(s)**

- FIF-PL pour les avocats [www.fifpl.fr](http://www.fifpl.fr)
- OPCA pour les collaborateurs (avocats salariés) et juristes

##### **Modalités Inscriptions**

**En ligne sur [www.avocat-immo.fr](http://www.avocat-immo.fr)**

##### **Rubrique Formations**

Cliquez sur le module de formation de votre choix dans la liste proposée puis sur « M'inscrire à cette formation ».

Pour vous inscrire, vous devez avoir créé votre compte gratuitement via l'« Espace Avocat », en haut à droite du site.

Ou bien en remplissant votre bulletin d'inscription joint ou à télécharger sur la page internet de la formation sur [www.avocat-immo.fr](http://www.avocat-immo.fr).

Les programmes mentionnés sont évolutifs et sont susceptibles de modifications dans le cadre de leur actualisation.

La formation entre dans le cadre de la formation continue des avocats et à ce titre peut faire l'objet d'une prise en charge par le FIF-PL.

Déclaration d'activité de formation de l'AAMTI enregistrée sous le numéro 11 75 47866 75 auprès du préfet de région d'Île-de-France.

