

PROGRAMME DE FORMATION

IM-AUDACE

L'Audace dans le Processus de Vente Immobilière

Formacode 42154

Durée de la Formation : 7,00 heures - 1,00 jour

Public visé : Agents immobiliers, courtiers, négociateurs et autres

Prérequis : Pas de prérequis pour cette formation.

Objectif général : Développer une posture audacieuse, proactive et confiante pour augmenter la performance commerciale.

Objectifs de l'action de formation :

Cette formation vise à :

- Installer un climat de confiance ;
- Présenter les enjeux de l'audace dans la vente ;
- Identifier les freins individuels.

Nature de l'action de formation : Actions de formation

Contenu de la formation :

Icebreaker: « Le moment où j'ai osé »

Définition collective de l'audace

Tour de table : attentes et objectifs personnels

Comprendre l'audace commerciale :

Objectifs :

- Déconstruire les idées reçues
- Comprendre le lien entre audace et performance
- Identifier les zones de confort et d'inconfort

Contenu :

- Les 3 piliers de l'audace :
- Clarté (savoir ce que je veux)
- Courage (oser agir malgré la peur)
- Communication (exprimer clairement ses intentions)
- Les biais psychologiques qui freinent l'audace
- Les comportements audacieux observés chez les top vendeurs

Exercice

- Auto diagnostic : « Mon niveau d'audace dans 10 situations de vente »

L'audace dans chaque étape du processus de vente :

Objectifs :

- Comprendre où et comment l'audace s'exprime
- Développer des comportements concrets et mesurables

Contenu :

- Analyse du processus de vente immobilier :
- Prospection : oser appeler, oser relancer, oser demander un rendez-vous
- Découverte : poser les vraies questions, creuser, reformuler
- Argumentation : défendre son prix, valoriser son expertise
- Négociation : tenir son cadre, refuser les concessions inutiles
- Closing : demander clairement la décision
- Suivi : relancer sans peur, maintenir la relation

Atelier pratique

- Jeux de rôle :
 - « Oser demander l'exclusivité »
 - « Oser défendre ses honoraires »
 - « Oser conclure »

Développer une posture audacieuse :

Objectifs :

- Renforcer la confiance en soi
- Travailler la communication verbale et non verbale
- Apprendre à gérer le stress et la peur du rejet

Contenu :

- Les 4 dimensions de la posture audacieuse :
 - Alignement corporel
 - Voix et rythme
 - Regard et présence
 - Intention et conviction
- Techniques de gestion du stress
- Comment transformer le rejet en opportunité

Exercices

- « Power posture »
- Travail vocal
- Micro scènes d'audace : 30 secondes pour convaincre

L'audace dans la communication :

Objectifs :

- Oser dire les choses clairement
- Formuler des demandes directes et assumées
- Utiliser un langage d'expert

Contenu :

- Les phrases audacieuses qui fonctionnent
- Les formulations à bannir
- Comment poser un cadre ferme et bienveillant

Atelier :

- Réécriture de scripts commerciaux
- Création de phrases d'impact personnalisées

Mise en situation immersive :

Objectifs :

- Intégrer les apprentissages
- Tester l'audace en conditions quasi réelles
- Recevoir un feedback constructif

Scénarios proposés :

- Client qui hésite
- Client qui négocie agressivement
- Client qui veut comparer plusieurs agences
- Client qui refuse de signer

Synthèse & Plan d'action personnel :

Objectifs :

- Ancrer les acquis
- Définir un plan d'audace sur 30 jours
- Créer un engagement concret

Contenu :

- Les 10 commandements de l'audace commerciale
- Affirmation d'audace (celle que tu m'as demandée au début)
- Rédaction du plan d'action individuel :
 - 3 comportements audacieux à mettre en place dès demain
 - 1 défi hebdomadaire
 - 1 indicateur de progression

Les moyens d'encadrement :

Dominique BIANCHI : coach, formatrice-consultante, 20 ans d'expérience dans le domaine immobilier et des travaux d'agencement.

Moyens pédagogiques utilisés :

- Auto diagnostic : « Mon niveau d'audace dans 10 situations de vente »
- jeux de rôle
- Travail vocal
- Micro scènes d'audace
- Ateliers d'écriture
- Feedbacks
- Debriefs collectifs

Moyens techniques utilisés :

Salle de formation équipée, comprenant paper board et vidéoprojecteur.

Moyens permettant de suivre l'exécution de l'action et d'en apprécier les résultats :

Modalités d'évaluation des acquis et de validation de la formation

- Quizz au démarrage permettant de mesurer le degré de connaissance des participants sur le sujet.
- Évaluation continue à travers les mises en situation, jeux de rôle et exercices pratiques.
- Échanges oraux et feedbacks personnalisés du formateur.

Évaluation de la formation par le stagiaire et remise des documents de fin de formation

- À l'issue de la formation, le stagiaire est invité à compléter une évaluation de la formation, visant à recueillir son appréciation sur les contenus, les modalités et le déroulement de la formation.
- À l'issue du parcours et sous réserve de validation des acquis, il est remis au stagiaire une attestation de formation (éligible Loi Alur), ainsi que la feuille d'émargement attestant de la participation effective à la session.

Plus d'informations :

Géraldine FRANCOIS

Tél. 06.95.18.30.71

Mail : geraldine.francois@sas-sophia.fr