

PROGRAMME DE FORMATION

IM-MENTAL-ACTION

Orchestrer le mental et l'action Les schémas qui propulsent la réussite Formacode 42158

Durée de la Formation : 14,00 heures - 2,00 jours

Public visé :

Professionnels de l'immobilier (agents, agents commerciaux, négociateurs, responsables d'agence)

Prérequis : Avoir une première expérience dans le secteur immobilier (vente, négociation, relation client), maîtriser les fondamentaux de la transaction immobilière, avoir la volonté de développer une approche plus humaine et psychologique dans la pratique immobilière.

Objectif général :

Développer une compréhension approfondie des mécanismes psychologiques qui influencent les comportements des acquéreurs et des vendeurs dans le secteur immobilier, afin d'optimiser la relation client et la réussite des transactions.

Objectifs de l'action de formation :

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier les motivations et les freins psychologiques des clients (acquéreurs et vendeurs) ;
- Adapter leur communication et leur posture en fonction du profil psychologique du client ;
- Utiliser des techniques d'écoute active et d'empathie pour renforcer la relation de confiance ;
- Mener des négociations efficaces en mobilisant des leviers psychologiques ;
- Gérer les émotions et les objections dans les situations de vente.

Nature de l'action de formation : Actions de formation

Contenu de la formation :

Introduction à la psychologie en immobilier :

- Importance de la psychologie dans la vente et l'achat immobilier
- Les différences fondamentales entre acquéreur et vendeur
- Les enjeux émotionnels liés à l'immobilier

La psychologie de l'acquéreur :

- Les motivations d'achat (besoin de sécurité, investissement, changement de vie)
- Les critères de décision (prix, localisation, environnement)
- Les peurs et objections courantes
- La gestion des émotions et du stress lors de la visite

La psychologie du vendeur :

- Les motivations de vente (besoin de liquidité, changement de situation)
- La perception de la valeur de leur bien
- La peur de la négociation ou de la baisse du prix
- La gestion des attentes et des émotions

Techniques d'écoute et d'empathie :

- Écoute active pour comprendre les véritables besoins
- Reformulation et validation des attentes
- Adapter son discours en fonction du profil psychologique

La négociation basée sur la psychologie :

- Identifier les leviers psychologiques (urgence, rareté, confiance)
- Gérer les objections avec empathie
- Créer une relation de confiance pour faciliter la transaction

Cas pratiques et mises en situation :

- Simulations de rencontres avec acquéreurs et vendeurs
- Analyse de situations réelles
- Conseils pour adapter sa communication

Les moyens d'encadrement :

Dominique BIANCHI : Conseillère en transaction immobilière, formatrice indépendante et coach certifiée

Moyens pédagogiques utilisés :

Supports de cours : présentation du contenu théorique par modules.

Études de cas : analyse de situations réelles pour illustrer les concepts.

Mises en situation : simulations de rencontres avec des clients pour pratiquer les techniques.

Échanges interactifs : discussions en groupe pour partager les expériences et les bonnes pratiques.

Outils numériques : projection de slides, vidéos, quiz interactifs.

Moyens techniques utilisés :

- Salle de formation avec vidéoprojecteur et paperboard.
- connexion internet

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

- **Évaluation formative** : quiz de positionnement
- **Évaluation pratique** : observation des mises en situation et feedback personnalisé.
- **Évaluation finale** : étude de cas à résoudre en mobilisant les acquis de la formation.
- **Évaluation de la satisfaction stagiaire.**
- **Remise d'une attestation de formation** éligible Loi Alur.

Plus d'informations :

Géraldine FRANCOIS

Tél. 06.95.18.30.71

Mail : geraldine.francois@sas-sophia.fr