l'as de Caro
L'accompagnement à la carte

06 70 94 75 56 · contact@asdecaro-coaching.fr

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification Qualité a été délivrée au titre de la catégorie : Actions de Formation

PROGRAMME DE FORMATION · VENTE & NÉGOCIATION · F-PR-015

Action Acquéreur : de la découverte au closing

Devenez un performeur de la relation acquéreur : qualifier, suivre et conclure

16 h	Présentiel	2 à 12	670 € HT
2 jours de formation	inter ou intra-entreprise	participants	par stagiaire, net de TVA

ALUR

16 h de formation continue pour le renouvellement de votre carte professionnelle

Loi ALUR : 42 h sur 3 ans, dont 2 h de déontologie et 2 h de non-discrimination. Attestation nominative détaillée remise en fin de formation.

2 h déontologie

2 h non-discrimination

POUR QUI

Public et prérequis

PUBLIC VISÉ

Agents immobiliers

Négociateurs et mandataires

Titulaires de la carte T et collaborateurs habilités

PRÉREQUIS

Exercer une activité dans le secteur immobilier. Aucun prérequis académique.

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

1. Identifier le profil psychologique et les motivations d'un acquéreur pour adapter sa communication.
2. Conduire un premier contact et une découverte structurée (historique, mode de vie, financement, critères).
3. Qualifier la faisabilité financière du projet avant d'organiser les visites.
4. Organiser un suivi et des relances cadencés qui font avancer le projet à chaque échange.
5. Traiter les 10 objections acquéreurs les plus fréquentes avec des réponses brèves et cadrées.
6. Conduire le retour de visite et amener l'acquéreur jusqu'à l'offre écrite.
7. Construire son plan d'action personnel d'amélioration.
8. Évaluer une situation professionnelle ambiguë au regard des règles du code de déontologie et justifier une décision argumentée.
9. Concevoir une procédure de sélection locative objectivée, traçable et opposable en cas de contrôle, conforme aux critères légaux de non-discrimination.

VOTRE PARCOURS

Contenu de la formation

Action Acquéreur : de la découverte au closing

12 h

Le marché et l'acquéreur aujourd'hui : chiffres clés, attentes des acquéreurs, pourquoi tant d'acquéreurs ne rappellent pas ; la confiance et la solution

Psychologie de l'acquéreur : 5 profils clients et leur profil DISC (Comparator, Boss, Discount, Loyal, Exigeant), déclencheurs émotionnels, biais cognitifs utiles et limites éthiques

Le parcours acquéreur en 12 étapes, du premier contact à la signature

Le premier contact (R0) : appel entrant, technique de rappel, mini-découverte téléphonique, accueil à l'agence, script d'appel en 5 étapes

La découverte structurée : les 4 axes (historique, mode de vie, financement, critères), motivations SONCAS, décideurs et délai, support écrit

La qualification financière : budget annoncé et budget validé, apport, capacité d'emprunt, passerelle vers le banquier

Suivi et relances : types de relances, calendrier J+1, J+3, J+10, J+30, traçabilité

Les profils acquéreurs difficiles : stratégies et plans d'action

Les 10 objections terrain : quiz interactif sur situations réelles et réponses cadrées

Retour agence et closing : de la projection à l'offre écrite, identifier et lever le dernier blocage, méthode Benjamin Franklin, compte-rendu de visite

Étude de cas fil rouge sur 3 profils et jeux de rôle (3 scénarios d'appels acquéreurs), débrief collectif

Bilan de la formation et plan d'action individuel

Code de déontologie de l'agent immobilier

ALUR · déontologie

2 h

- Cadre juridique : décret n° 2015-1090, articulation loi Hoguet / loi ALUR, rôle du CNTGI et de sa commission de contrôle, contrôles de la DGCCRF
- Les règles du code : éthique professionnelle, respect des lois, compétence, organisation et gestion de l'entreprise, transparence, confidentialité, défense des intérêts en présence, conflit d'intérêts, confraternité, règlement des litiges
- Simulation décisionnelle « La zone grise » : mandat concurrent, information défavorable au bien, gratification du vendeur, avis en ligne, vente off-market
- Responsabilité civile et pénale, devoir de conseil ; quiz formatif

Non-discrimination dans l'accès au logement

ALUR · non-discrimination

2 h

- Cadre légal : les critères de discrimination prohibés par l'article 225-1 du code pénal, loi n° 2017-86, aménagement de la charge de la preuve, sanctions encourues
- Mise en situation « testing » : reconstitution d'un contrôle sur dossiers locatifs
- Discrimination indirecte : critères apparemment neutres, instruction discriminatoire du bailleur, techniques de refus préservant la relation commerciale
- Grille de sélection objective, traçabilité des refus, rédaction d'annonces conformes ; quiz formatif

COMMENT NOUS TRAVAILLONS

Méthodes, suivi et évaluation

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Pédagogie active : cas réels, simulations, jeux de rôle, mises en situation

Apports structurés appuyés sur la jurisprudence et la pratique terrain

Salle équipée (vidéoprojecteur, paperboard)

Support de formation remis à chaque participant

Quiz interactif sur smartphone

Scripts de jeux de rôle (3 scénarios acquéreurs)

Étude de cas fil rouge

SUIVI ET ÉVALUATION

En amont : questionnaire de positionnement et recueil des attentes

En cours : quiz formatifs, observation des mises en situation

En fin : évaluation des acquis

Feuille d'émargement signée par demi-journée

Évaluation de la satisfaction et attestation de fin de formation individuelle

À SAVOIR

Informations pratiques

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

CL

Caroline Ludwig, dirigeante et formatrice, forme les professionnels de l'immobilier depuis 2019. Elle est référente pédagogique et référente handicap de l'organisme.

SANCTION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation : objectifs, contenu, durée et résultats de l'évaluation des acquis (art. L.6353-1 du Code du travail)

Attestation d'assiduité pour le financeur

DÉLAIS D'ACCÈS ET TARIF

Inscription jusqu'à 15 jours avant le début de la session, délai nécessaire au dépôt d'une demande de prise en charge AGEFICE. En intra-entreprise, dates fixées avec le client.

Tarif : 670 € HT par stagiaire, exonéré de TVA (art. 261-4-4°a du CGI). Prise en charge possible : AGEFICE, OPCO, FIFPL selon votre statut.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Les besoins sont recueillis dans le questionnaire de positionnement et l'accessibilité du lieu est vérifiée avant chaque session. Référente handicap : Caroline Ludwig, 06 70 94 75 56, contact@asdecaro-coaching.fr. Si l'adaptation n'est pas possible, le stagiaire est orienté vers un partenaire spécialisé.

Référente handicap : Caroline Ludwig, 06 70 94 75 56, contact@asdecaro-coaching.fr.

QUALITÉ

Nos résultats

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification Qualité a été délivrée au titre de la catégorie : Actions de Formation

9,7 / 10	9,0 / 10	0 %	134	1 259
Satisfaction à chaud 2025	Satisfaction à froid 2025	Taux d'abandon 2025	Stagiaires formés en 2025	Participations depuis 2019

Moyennes des questionnaires stagiaires (notes sur 10) ; abandon = stagiaires ayant abandonné / stagiaires inscrits. Détail sur asdecaro-coaching.fr/resultats