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-005

Master Vendeur Immobilier : de la prospection à la vente

Méthodes professionnelles pour conclure plus de ventes

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
- Mandataires
- Négociateurs
- Responsables d'agence

PRÉREQUIS

Aucun prérequis.

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE

Objectifs pédagogiques

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

1. Décrire les étapes du processus décisionnel d'un vendeur et adapter sa démarche à chacune.
2. Structurer un entretien de découverte professionnel et orienté résultats.
3. Argumenter de manière claire, adaptée et persuasive.
4. Présenter un bien ou une estimation avec impact.
5. Utiliser les biais cognitifs et les leviers d'influence de manière éthique.
6. Gérer les objections des vendeurs et des acquéreurs avec méthode.
7. Conclure un rendez-vous en sécurisant l'accord du client.
8. Formuler une argumentation assertive, sans pression, face à un client hésitant.
9. Construire une stratégie de vente pour convaincre.
10. Conduire un entretien de vente structuré, de la prise de contact à la conclusion.
11. Fixer ses indicateurs commerciaux et construire un plan d'action personnel mesurable.

12. Planifier sa semaine commerciale en hiérarchisant prospection, rendez-vous et suivi.
13. Évaluer une situation professionnelle ambiguë au regard des règles du code de déontologie et justifier une décision argumentée.
14. 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

Techniques de vente immobilière

6 h

Fondamentaux et entretien de découverte : Les bases de la vente immobilière moderne ; Comprendre le processus décisionnel vendeur ; Relation de confiance et posture professionnelle ; Structure d'un rendez-vous performant ; Les 7 questions puissantes ; Identifier motivations, freins et priorités ; Atelier : simulation d'entretien vendeur / acquéreur

Communication persuasive et pitch de l'agent : Clarté, impact, structure ; Présenter sa valeur ajoutée sans sur-vendre ; Rythme, langage, posture ; Atelier : création de son pitch professionnel

Présentation du bien et de l'estimation : Présentation impactante ; Storytelling immobilier ; Créer un effet de valeur perçue ; Atelier : présentation d'une estimation ou d'un bien

Influence éthique et argumentation : Les biais cognitifs appliqués à la vente : ancrage, rareté, cohérence, contraste ; Utilisation éthique et professionnelle ; Méthode des 3 temps ; Preuves, storytelling et reformulation ; Atelier : transformer un argument faible en argument fort

Gestion des objections : Types d'objections des vendeurs et des acquéreurs ; Méthode D.E.A.L ; Réponses calibrées ; Atelier : traitement des 10 objections clés

Closing et sécurisation de la décision : Techniques de conclusion ; Décision guidée ; Sortir d'un rendez-vous avec un vrai engagement ; Atelier : mise en situation complète

Convaincre commercialement de la prospection à la vente

6 h

Filtres de perception : Comprendre les différentes perceptions

Les qualités pour vendre : Lutter contre les stéréotypes ; Connaître ses forces

L'estime de soi au service de la vente : La connaissance de soi pour vendre ; Comment dire oui au client

Qui mène l'entretien de vente ? : Les attitudes face au client ; Exercice pratique

Le modèle DISC : Découvrir son type de personnalité : test ; Les 4 profils : directif, influent, consciencieux, stable

SONCAS : Connaître et comprendre les motivations d'achat

Le grand oral : Mise en situation

Les clés du succès : Mettre en place une stratégie pour s'organiser ; Gagner en efficacité

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

Présentation interactive

Études de cas

Exercices pratiques et jeux de rôle

Supports PDF

SUIVI ET ÉVALUATION

Questionnaire de positionnement avant la formation

Feuille d'émargement signée par demi-journée

Quiz

Exercices

Mises en situation

Auto-évaluation finale

Attestation d'assiduité

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