PROGRAMME DE FORMATION · VENTE & NÉGOCIATION · F-PR-003

Référentiel Objections Complexes : méthodes d'élite

Maîtriser toute objection avec des techniques d'élite

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
- Agents commerciaux
- Négociateurs
- Responsables et directeurs d'agence
- Indépendants

PRÉREQUIS

Aucun prérequis obligatoire. Une première expérience terrain est un plus.

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE

Objectifs pédagogiques

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

1. Identifier et diagnostiquer les objections complexes rencontrées en immobilier.
2. Analyser les motivations, biais cognitifs et comportements des vendeurs.
3. Utiliser des techniques d'écoute et de communication d'expert pour réduire les tensions.
4. Appliquer des méthodes avancées (AIVRE, ERBORA, recadrages) pour lever les objections critiques.
5. Traiter les objections liées au prix, à la commission, à la concurrence, à l'exclusivité et à la vente directe.
6. Gérer des situations immobilières complexes : divorce, succession, SCI, litiges avec le notaire.
7. Négocier avec les stratégies du modèle Harvard adaptées à l'immobilier.
8. Débloquer les situations « impossibles » grâce à un protocole structuré.
9. Mettre en pratique des scripts experts sur des cas réels.

10. Évaluer une situation professionnelle ambiguë au regard des règles du code de déontologie et justifier une décision argumentée.
11. 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

Référentiel Objections Complexes - Méthodes d'élite

12 h

Préparation mentale et posture : Biais du négociateur ; Neurosciences de la décision vendeur ; Auto-diagnostic DISC et drivers

Psychologie avancée des objections : Typologies d'objections ; Modèle émotionnel 4D ; 7 biais cognitifs clés ; Analyse comportementale avancée

Communication et écoute d'expert : Silence stratégique ; Méthode ERIC++ ; 4 reformulations expertes ; Recadrages

Méthodes avancées : Méthode AIVRE ; Méthode ERBORA ; Paradoxe contrôlé ; Tiers notaire et preuve inversée ; Reformulation miroir

Objections critiques : Prix +15 % : 3 scripts et version chiffrée ; Commission ; Vente directe ; Estimation et concurrence ; Exclusivité : scripts chiffrés et neurosciences

Juridique et jurisprudence : Risques juridiques pour les vendeurs ; Mandat, rupture, vente directe ; Jurisprudences récentes ; Scripts légaux rassurants

Situations complexes : Divorce : médiation tripartite ; Succession conflictuelle ; SCI familiale ; Blocage chez le notaire

Négociation avancée : Méthode Harvard appliquée à l'immobilier ; ZOPA et BATNA ; Négociation à 4 acteurs ; Influence éthique

Banque d'objections : 40 objections catégorisées ; Scripts courts, experts, chiffrés, neurosciences

Protocole anti-blocage : Réinitialisation émotionnelle ; Recentrage sur le projet ; Recadrage juridique doux ; Restructuration de l'offre ; Décision guidée

Ateliers terrain : Cas extrêmes ; Simulations de vendeurs difficiles ; Le vendeur toxique ; Débrief miroir

Consolidation et outils : Mindmap ; Checklists ; Grille d'entraînement 30 jours ; Plan d'action personnel

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

Manuel « Objections complexes »

Banque de scripts : 40 objections, 4 scripts chacune

Checklists et fiches pratiques par objection

Mindmap complète

Grille d'entraînement 30 jours

Plan d'action personnalisé

SUIVI ET ÉVALUATION

Questionnaire de positionnement avant la formation

Feuille d'émargement signée par demi-journée

Quiz diagnostic en début de formation

Exercices pratiques et oraux

Jeux de rôle évalués

Quiz final de validation

Auto-évaluation des compétences

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