

Programme de formation :

Maîtriser la Psychologie dans la Vente Immobilière

Jour 1 - Matin (4h)

1. Comprendre les Enjeux Psychologiques dans l'Immobilier

- **Théorie des cognitions, émotions et affects** : Exploration des schémas cognitifs et émotionnels des clients.
- **Personnalité et motivations** : Analyse des motivations profondes liées au statut social, à la validation et à la réussite sociale.

2. Cerner les Besoins Apparents et Cachés des Clients

- **Identifier les besoins cachés** : Contextes de vie impactant la vente (couple, séparation, patrimoine, handicap).
- **Études de cas pratiques** : Analyse de situations réelles et exercices interactifs.

Jour 1 - Après-midi (4h)

3. Stratégies Relationnelles avec le Vendeur et l'Acquéreur

- **Créer des relations solides** : Techniques de différenciation et mise en place de facteurs de succès.
- **Rôles du professionnel** : Adopter une posture adaptée pour chaque étape.

4. Décision d'Achat et Vente : Comprendre les Étapes Clés

- **Étapes de la transaction immobilière** : Prospection, mandat, offre d'achat, négociation et rétractation.
- **Ateliers pratiques** : Scénarios de vente et jeux de rôle.

Jour 2 - Matin (4h)

5. Maîtriser la Restructuration Cognitive et le Judo Verbal

- **Restructuration cognitive** : Changer les pensées dysfonctionnelles des clients.
- **Techniques de communication persuasive** : Dépasser les résistances et points de blocage.

6. Construire des Arguments Persuasifs

- **Arguments adaptés** : Exemples d'arguments cognitifs et émotionnels selon les types de clients.

Jour 2 - Après-midi (4h)

7. Maîtriser Son Mental

- **Travail sur soi** : Renforcer la confiance, l'estime de soi, et la légitimité.
- **Gratitude et posture** : Techniques pour valoriser ses succès et exprimer de la gratitude.

8. Synthèse et Conclusion

- **Récapitulatif des acquis** : Discussion ouverte et retour d'expérience.

Modalités

- **Présentiel ou distanciel** : Adapté selon les besoins des participants.

Formatrice : Pascale Zrihen

Objectifs de Formation

- Savoir déceler les enjeux psychologiques sous-jacents chez l'acheteur et le vendeur
- Elaborer des stratégies relationnelles et communicatives personnalisées
- Maitriser la négociation et la vente par des techniques persuasives

Prérequis/Matériel

- * Avoir une bonne maîtrise de la compréhension écrite et orale de la langue française.
- * Aucun niveau d'étude requis.
- * Avoir un ordinateur portable
- * Etre un professionnel de l'immobilier
- * Avoir une aisance orale

Moyens pédagogiques, ressources

Une ingénierie de l'apprentissage et une pédagogie active qui utilisent quatre modes d'apprentissage qui sont le transmissif, le behavioriste, le constructivisme et le socio constructivisme avec une pédagogie inversée. Analyse de situations d'enseignement, construction avec les stagiaires des éléments à mettre en place, mise en pratique de la théorie apportée. Faire un état des lieux des connaissances du stagiaire et le compléter au fil de la formation avec pour objectif de créer des liens avec les différents objectifs de la formation. Atelier de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur.

Mise en pratique des outils proposés.

Utilisation d'une pédagogie interactive, le stagiaire construit ses outils tout au long des journées de formation.

Modalités pédagogiques

La formation peut être réalisée en Présentiel, en distanciel (classe virtuelle) synchrone.

Cible

Créateurs d'entreprise en lien avec l'immobilier, chefs d'entreprises dans l'immobilier, agents immobiliers et négociateurs immobiliers

Contact

Eve MORY, Responsable pédagogique et référente handicap –
06.85.60.93.85