

L'utilisation de la psychologie dans la vente immobilière

Comprendre et adapter sa communication grâce à la méthode DISC

Présentation de la formation

La réussite d'une vente immobilière repose autant sur la technique que sur la **compréhension du comportement humain**. Chaque client achète, décide et communique différemment. Ne pas en tenir compte peut générer incompréhensions, blocages et pertes d'opportunités.

Cette formation permet aux professionnels de l'immobilier d'utiliser les **fondamentaux de la psychologie comportementale**, à travers la **méthode DISC**, afin d'adapter leur posture commerciale, leur discours et leur stratégie de vente aux profils de leurs interlocuteurs.

L'objectif est d'améliorer la **qualité de la relation client**, d'optimiser la négociation et d'augmenter le taux de transformation, sans manipulation ni perte d'authenticité.

Public concerné

- Agents immobiliers
 - Mandataires immobiliers
 - Responsables et collaborateurs d'agences immobilières
 - Négociateurs immobiliers
 - Toute personne en contact commercial avec des clients dans le secteur immobilier
-

Prérequis

- Exercer une activité dans le secteur de l'immobilier
 - Maîtriser la langue française (écrit et oral)
 - Aucun prérequis en psychologie n'est nécessaire
-

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- Comprendre les principes fondamentaux de la **psychologie comportementale** appliquée à la vente immobilière
 - Identifier les différents **profils comportementaux DISC**
 - Adapter sa communication et sa posture commerciale selon le profil du client
 - Mieux gérer les objections, résistances et prises de décision
 - Renforcer la relation de confiance et la qualité de l'accompagnement client
 - Améliorer l'efficacité commerciale et le taux de transformation des ventes
-

Contenu du programme

1. Psychologie et vente immobilière : enjeux et fondamentaux

- Place de la psychologie dans le processus de vente
 - Comportements d'achat et mécanismes décisionnels
 - Impact de la communication sur la relation client
 - Limites éthiques et posture professionnelle
-

2. Introduction à la méthode DISC

- Origine et principes de la méthode DISC
 - Présentation des 4 profils comportementaux
 - Forces, motivations et besoins de chaque profil
 - Erreurs courantes dans l'interprétation des profils
-

3. Identifier les profils DISC chez les clients

- Indicateurs verbaux et non verbaux
 - Analyse des comportements en rendez-vous
 - Reconnaître les attentes et freins selon le profil
 - Ajuster son approche dès le premier contact
-

4. Adapter sa communication et sa stratégie de vente

- Adapter son discours, son rythme et son argumentaire
 - Gérer les objections selon les profils DISC
 - Favoriser la prise de décision sans pression
 - Créer une relation commerciale fluide et durable
-

5. Application concrète à la vente immobilière

- Utilisation du DISC lors de la prise de mandat
 - Accompagnement des vendeurs et acquéreurs
 - Négociation immobilière et gestion des situations sensibles
 - Transformation des profils complexes en opportunités maîtrisées
-

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques illustrés par des exemples concrets
 - Études de cas issus de situations immobilières réelles
 - Exercices pratiques et mises en situation
 - Échanges et analyses de pratiques professionnelles
 - Supports pédagogiques remis aux participants
-

Modalités d'évaluation

- Évaluation des acquis en fin de formation (QCM ou questionnaire)
 - Évaluation de la satisfaction des participants
 - Attestation de fin de formation délivrée
-

Durée de la formation

- **Durée totale : 7 heures**
(Adaptable selon le format et les besoins des professionnels)
-

Modalités et délais d'accès

- Formation en présentiel ou à distance
 - Accès après validation de l'inscription et des modalités de financement
 - Délais d'accès conformes aux exigences des financeurs
-

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap.
Des aménagements spécifiques peuvent être mis en place sur demande.

Financement

- Formation éligible aux dispositifs de financement selon le statut du participant (OPCO, plan de développement des compétences, fonds de formation)
-