



LE VENDEUR IRRÉSISTIBLE : négociation et intelligence relationnelle, psychologie de la vente

Le marché immobilier évolue dans un environnement concurrentiel marqué par une digitalisation accrue, des vendeurs mieux informés, des acquéreurs plus exigeants et une pression forte sur les honoraires.

Le professionnel de l'immobilier doit aujourd'hui **dépasser la maîtrise technique pour développer des compétences avancées en négociation et en intelligence relationnelle**. La capacité à comprendre les motivations profondes des clients, à défendre la valeur de son accompagnement et à structurer un entretien de vente efficace est devenue **déterminante pour sécuriser mandats et transactions**.

Durée

2 jours/16 heures

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Se connaître pour être plus performant
- Identifier le fonctionnement et les motivations de ses clients
- Adapter son argumentaire afin de sécuriser la signature d'un mandat ou d'une offre
- Conduire un entretien de vente immobilier structuré

Public :

Professionnels de l'immobilier
De 1 à 15 participant(s)
maximum

Contenu pédagogique :

JOUR 1

Bien se connaître pour être performant avec l'autre

- Les Accords Toltèques
- Les 45 vérités - Les 4X20
- Les règles d'OR
- P.N.L initiation et cas direct

Découvrir son prospect

- L'analyse transactionnelle
- La découverte de soi

Modalités d'intervention :

Session inter- entreprise ou
intra-entreprise ou individuelle

Prérequis :

Aucun



Sanction de la formation :

Attestation de formation

- Atouts et pièges
- La méthode BEST
- Exercices

JOUR 2**S'adapter pour optimiser la relation**Les socio-types :

- Matrice Charles Osgood
 - 4 grands pôles comportementaux
 - La relation avec le temps, l'argent
 - Les motivations d'achat
- Synthèse et cas pratiques

Conduire l'entretien de vente et performer

- Les étapes liées à la vente
- SONCAS - écoute active
- Vendeur idéal et 46 soft Skills
- AIDA et pyramide des 7C

Démarche et méthodes pédagogiques :

Démarche active, centrée sur l'apprenant qui « agit »

Méthodes :

- Participatives, basée sur le questionnement des participants,
- Actives, faisant appel à l'expérience, à la réflexion, à l'initiative, et à la motivation des apprenants.

Techniques et outils :

Alternance des techniques suivantes :
Exposés, démonstrations, exercices d'application, mise en situation sur des cas concrets.

Remise d'un support pédagogique sous format papier et dématérialisé

Modalités d'évaluation :

Evaluation en amont (positionnement/attentes)

Evaluation formative : quizz, mise en situation, cas pratique

Evaluation finale des acquis : quizz et bilan des compétences

Evaluation à chaud

Evaluation à froid (sous 3 à 6 mois)

