



FORMATION OBLIGATOIRE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

DECRET N° 2016-173 DU 18 FEVRIER 2016

INTITULÉ DE LA FORMATION :

PNL IMMOBILIER : DECRYPTER LES PROSPECTS

PRÉ-REQUIS	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Les titulaires de la carte professionnelle en immobilier mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire. ❖ Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau. ❖ Les salariées, mandataires indépendants ou agents commerciaux, habilités par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier. ❖ Les demandeurs d'emploi ou salariés en reconversion professionnelle. ❖ Une connexion internet pour les formations à distance.
OBJECTIF REGLEMENTAIRE	Valider les formations obligatoires des Professionnels de l'immobilier : Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier qui a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.
OBJECTIFS PEDAGOGIQUES	<ul style="list-style-type: none"> ➢ Acquérir des repères sur le mode de fonctionnement des prospects et le vôtre. ➢ Savoir distinguer l'observation de l'interprétation pour ne pas s'auto-piéger ➢ Connaître au moins 3 principes fondamentaux du décryptage du langage non verbal
MOYENS PEDAGOGIQUES ET MODE DE DISPENSE (précisés dans la convention)	<ol style="list-style-type: none"> I. SALLE en présentiel : Supports documentaires numériques (rétroprojecteur) – Documents cas pratiques – Paperboard II. A DISTANCE en Visioconférence : Supports documentaires numériques (logiciel Viso ZOOM) – Cas pratiques par mail
DATES, DURÉE ET HORAIRES DE FORMATION (précisés dans la convention)	<p>DATES : définies dans la convention</p> <p>DURÉE : 16 heures sur 2 jours espacées (précisées dans la convention)</p> <p>HORAIRES VISIO/SALLE : de 9h à 12h et de 13h à 18h (précisés dans la convention)</p>
MÉTHODES PEDAGOGIQUES	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mesure du degré des connaissances et/ou test de positionnement avant le début de la formation (Test sur application Kahoot ou par mail) 2. Évaluation par l'intervenant en cours et en fin de session dans le cadre de notre procédure qualité : atteinte des objectifs de la formation. (Kahoot ou Exercices pratiques à rendre – Ateliers) 3. Évaluation par les participants en fin de session sur l'intervenant, le contenu et les moyens pédagogiques (questionnaire mail ou papiers) 4. Envoi de vidéos sur le contenu de la formation, des liens internet et des documents. 5. Evaluation des acquis, dit "à froid", un à deux mois après la formation (Test envoyé par mail) conformément aux critères qualité définis par la Loi (décret n°2015-790 du 30 juin 2015).
INTERVENANTS	- Expert formateur spécialisé PNL et relations humaines : + de 15 ans d'expérience
ATTESTATION ET ASSIDUITÉ	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Attestation de fin de formation éligible loi ALUR (formation obligatoire) ✓ Feuilles de présence et/ou relevés de connexion (précisé dans la convention)
TAUX DE RÉUSSITE TAUX DE SATISFACTION	<ul style="list-style-type: none"> ❖ 100% des professionnels de l'immobilier et stagiaires ont réussi cette formation. ❖ 98.96% des professionnels de l'immobilier et stagiaires apprécient cette formation, calculé à partir de 193 avis entre le 29/06/2020 et le 31/12/2023.

HANDICAP (Nous consulter)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ A distance : Non accessible aux personnes avec déficience auditive et/ou visuelle. ➤ En présentiel : si la salle de formation est non conforme à la mobilité réduite : formation pouvant être suivie à distance (e-learning ou visioconférence), nous consulter. ➤ Référent handicap EFODI : Louis FUMAZ – 07 81 63 15 53
TARIFS (Nous consulter selon les options souhaitées)	<ul style="list-style-type: none"> - Selon le nombre de participants à la commande (individuel ou collectif) - Selon le mode de dispense souhaité : Visio/Salle/e-learning - Selon la personnalisation du programme souhaité : découpage et préférences - Selon la durée souhaitée en corrélation avec le nouveau découpage - Selon l'option choisi « suivi formation pendant 1 an » avec le formateur (hotline)
DÉLAI D'INSCRIPTION	<ul style="list-style-type: none"> - 48h avant le début des sessions Visioconférences et salle sous réserve du nombre de place disponible.

PROGRAMME DE FORMATION

*PRÉSENTATION :

- Remise du livret d'accueil et du règlement intérieur
- Présentation des apprenants et du formateur
- Présentation du déroulé de la formation et des objectifs à atteindre

JOUR 1

- **La PNL :**
 - Programmation
 - Neuro
 - Linguistique
 - Schéma synthétique
 - Concrètement
- **La carte n'est pas le territoire : influence dans le langage**
 - Présentation
 - La confusion entre un mot et sa représentation
 - Implications
 - Découvrir la carte du prospect
- **Cerner plus rapidement le prospect pour mieux s'adapter à lui**
 - L'index de conscience
 - RAP, les trois modes du prospect : Ressentir, Agir, Penser
 - Pourquoi est-ce important ?
 - Penser
 - Ressentir
 - Agir
 - Les 3 types de personnalités
- **Identifier les valeurs du prospect pour prendre en compte ses besoins**
 - Définitions
 - A quoi ça sert ?
 - La question clé pour faire émerger les valeurs
 - Repérer les valeurs et les contre-valeurs
 - Allons plus loin
 - L'équivalence concrète
 - La télécommande émotionnelle
 - Résumons
 - La pyramide de Dilts appliquée à l'immobilier
- **Mieux faire accepter le prix du marché et savoir annoncer des mauvaises nouvelles**
 - "Mais" VS "Et"
 - la formule de la mauvaise nouvelle pour éviter la résistance émotionnelle

JOUR 2

- **Préambule**

- Le langage corporel
- Etudier le langage corporel
- Les 3 dimensions de la communication
- Question de timing
- Question d'émotion
- La méthodologie en synthèse
- **Observer**
 - Qu'est-ce que tu en penses ?
 - Un geste n'a pas qu'une seule et unique signification
 - Observer = un état d'esprit
 - Observer VS interpréter
 - En résumé
- **Comment observer**
 - Que voyez-vous ?
 - Objectif oui, mais pas que !
 - Observation et attention
 - Vision tunnel
 - Vision périphérique
 - Synthèse
- **Le contexte**
 - Le contexte influence notre comportement
 - Contextes dans l'immobilier
 - Synthèse
- **La ligne de base**
 - Vue d'ensemble
 - Synthèse
 - Conseil pratique
- **Rupture de la ligne de base**
 - Que faire quand on observe une rupture de la ligne de base
 - Rupture de la ligne de base et valeurs
 - Synthèse
- **Congruence et incongruence**
 - Congruence : verbal + para-verbal + non-verbal
 - Incongruence
 - Congruence et incongruence
 - Que voyez-vous ?
 - La méthodologie en synthèse
- **Grilles de lecture**
 - La vie = le mouvement
 - Aide : réorganiser le focus
 - Les 3 réflexes face à la peur
 - Les formes d'engagement
 - Les mouvements oculaires
 - Sur quoi focaliser

*EVALUATION ET DÉBRIEFING

APRES CHAQUE JOUR

*EVALUATION DU TRAVAIL DÉVELOPPÉ DE PROSPECTION.

*ÉVALUATION FINALE DU STAGIAIRE SUR LA FORMATION

*TOUR DE TABLE ET EVALUATION DE L'INTERVENANT

Distribution de fiches pratiques afin de pérenniser les acquis.