



## FORMATION OBLIGATOIRE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

DECRET N° 2016-173 DU 18 FEVRIER 2016

### INTITULÉ DE LA FORMATION :

### **TECHNIQUES COMMERCIALES POUR ACCÉLÉRER LA BAISSSE DES PRIX EN EXCLUSIVITÉ ET DIAGNOSTICS IMMOBILIERS**

<p><b>PRÉ-REQUIS</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b>Les titulaires de la carte professionnelle en immobilier</b> mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire.</li> <li>❖ 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.</li> <li>❖ <b>Les salariées, mandataires indépendants ou agents commerciaux</b>, habilités par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.</li> <li>❖ <b>Les demandeurs d'emploi ou salariés en reconversion professionnelle.</b></li> <li>❖ <b>Une connexion internet pour les formations à distance.</b></li> </ul>
<p><b>OBJECTIF REGLEMENTAIRE</b></p>	<p><b>Valider les formations obligatoires des Professionnels de l'immobilier : Décret n° 2016-173 du 18 février 2016</b> 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.</p>
<p><b>OBJECTIFS PEDAGOGIQUES</b></p>	<p><b>Renforcer sa capacité à convaincre pour accélérer la baisse des prix en exclusivité</b></p> <p>JOUR 1 : ANALYSE TECHNIQUE DU BIEN POUR NEGOCIER Savoir identifier les forces et faiblesses des matériaux de construction, d'isolation, des systèmes de chauffages.</p> <p>JOUR 2 : NEGOCIER GRACE AUX DIAGNOSTICS Ateliers pratiques : Lecture et Interprétation de DDT et influence sur l'estimation.</p> <p>JOUR 3 : CONNAITRE LES AUTRES TECHNIQUES D'ESTIMATION POUR NÉGOCIER Connaître les techniques participative, dominante, comparative, en plusieurs temps etc. pour convaincre le propriétaire d'accepter le prix du marché le plus rapidement. Connaître les outils disponibles sur le marché pour accélérer vos ventes.</p> <p>JOUR 4 : ANALYSE DISC DU PROFIL PROPRIÉTAIRE Savoir identifier les caractéristiques comportementales dominantes d'un prospect pour choisir la technique la plus efficace.</p> <p>JOUR 5 : SUITE ANALYSE TECHNIQUE DU BIEN POUR NEGOCIER Maîtriser les techniques commerciales basées sur l'analyse technique des forces et faiblesses d'un bien immobilier pour obtenir le prix du marché.</p> <p>JOUR 6 : SUITE ANALYSE DISC DU PROFIL PROPRIÉTAIRE Ateliers de mise en pratique</p> <p>JOUR 7 : OBTENIR L'EXCLUSIVITÉ DU PRIX OBTENU Obtenir l'exclusivité de la baisse du prix suite à son travail de persuasion.</p>

<b>MOYENS PEDAGOGIQUES ET MODE DE DISPENSE (précisés dans la convention)</b>	I. SALLE en présentiel : Supports documentaires numériques (rétroprojecteur) – Documents cas pratiques – Paperboard - Test sur Application Kahoot. II. A DISTANCE en Visioconférence : Supports documentaires numériques (logiciel Viso ZOOM) – Cas pratiques par mail - Test sur Application Kahoot. III. A DISTANCE en e-learning : Plateforme disponible 24h/24 et 7j/7 - Accompagnement sur demande de l'apprenant via la plateforme ou téléphone du lundi au vendredi de 9h00 à 18h00.
<b>DATES, DURÉE ET HORAIRE DE FORMATION (précisés dans la convention)</b>	DATES : définies dans la convention DUREE : jusqu'à 7 JOURS - 49h au choix : définies dans la convention HORAIRE VISIO/SALLE : de 9h à 12h et de 14h à 18h ou 13h à 17h (précisés dans la convention)
<b>MÉTHODES PEDAGOGIQUES</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mesure du degré des connaissances et/ou test de positionnement avant le début de la formation (Test sur application Kahoot ou par mail)</li> <li>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)</li> <li>3. Évaluation par les participants en fin de session sur l'intervenant, le contenu et les moyens pédagogiques (questionnaire mail ou papiers)</li> <li>4. Envoi de vidéos sur le contenu de la formation, des liens internet et des documents.</li> <li>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).</li> </ol>
<b>INTERVENANTS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Experts formateurs spécialisés en techniques commerciales immobilières : + de 18 ans d'expérience (voir profils en 6<sup>ème</sup> page)</li> </ul>
<b>ATTESTATION ET ASSIDUITÉ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Attestation de fin de formation éligible loi ALUR (formation obligatoire)</li> <li>✓ Feuilles de présence et/ou relevés de connexion.(précisé sur la convention)</li> </ul>
<b>TAUX DE RÉUSSITE TAUX DE SATISFACTION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ NOUVELLE FORMATION 2024 : à savoir que 99,90% des professionnels de l'immobilier et stagiaires apprécient nos formations, calculé à partir de 3918 avis depuis le 04/10/2017.</li> </ul>
<b>HANDICAP (Nous consulter)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ A distance : Non accessible aux personnes avec déficience auditive et/ou visuelle.</li> <li>➤ 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.</li> <li>➤ Référent handicap EFODI : Louis FUMAZ – 07 81 63 15 53</li> </ul>
<b>TARIFS (Nous consulter selon les options souhaitées)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Selon le nombre de participants à la commande (individuel ou collectif)</li> <li>- Selon le mode de dispense souhaité : Visio/Salle/e-learning</li> <li>- Selon la personnalisation du programme souhaité : découpage et préférences</li> <li>- Selon la durée souhaitée en corrélation avec le nouveau découpage</li> <li>- Selon l'option choisi « suivi formation pendant 1 an » avec le formateur (hotline)</li> </ul>
<b>DÉLAI D'INSCRIPTION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 48h avant le début des sessions Visioconférences et salle sous réserve du nombre de place disponible.</li> </ul>

## 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

### \*TOUR DE TABLE DES DIFFICULTÉS DU MARCHÉ ACTUEL (pour les professionnels en activité)

## JOUR 1 – PARTIE 1

### Technique 1 basée sur l'analyse technique du bien immobilier (forces et faiblesses)

## \* LES ÉTAPES DE CONSTRUCTIONS D'UNE MAISON POUR COMPRENDRE LES PHATOLOGIES COURANTES

- La préparation du terrain et du socle de construction (le terrassement)
- Le soubassement
- Le dallage et les murs
- La toiture et la charpente
- Les enduits de façades

\*CONTROLE DES CONNAISSANCES A CHAUD - QUIZ

## \*LES MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION

- Être capable de les identifier et connaître leurs principales propriétés.
- Savoir utiliser leurs forces et faiblesses pour estimer un bien, le négocier ou le mettre en valeur lors d'une visite avec un acquéreur potentiel.

## \* LES MATÉRIAUX D'ISOLATION

- La déperdition calorique
- Les isolants : Présentation et couplage avec les matériaux de construction.
- Le vitrage : simple, double et triple
- Les utiliser dans le cadre d'un argumentaire commercial.

\*CONTROLE DES CONNAISSANCES A CHAUD DES DEUX CHAPITRES - QUIZ

## \*LES SYSTEMES DE CHAUFFAGE

- Avantages et inconvénients des différents systèmes de chauffage
- Savoir les utiliser dans le cadre d'un argumentaire d'estimation, ou de présentation d'un bien à un acquéreur potentiel.

\*CONTROLE DES CONNAISSANCES A CHAUD – QUIZ

## \*LES COUTS POUR LA NEGOCIAITION

- Fissures : Façades- en bas de toiture
- Humidité extérieure et en murs intérieur : Remontées
- Moisissures intérieures : Sols- pieds de cloison- Haut de cloison- Plafond
- Conduit de cheminée : bistre
- Carrelage : soulèvement- faïençage

\*CONTROLE DES CONNAISSANCES A CHAUD – QUIZ

## JOUR 2 – PARTIE 2

### Technique basée sur l'interprétation des diagnostics

- Négocier grâce aux DDT
- Bien interpréter le DPE
- Comment aborder les diagnostics auprès de l'acquéreur avec un bien contenant :  
De l'amiante,  
Du plomb,  
Une mauvaise note,  
Ou des anomalies électriques et gaz

## ÉTUDES DE CAS APPORTÉES PAR LES STAGIAIRES OU FOURNIES

- Négocier le prix
- Valoriser le bien
- Budgétiser les travaux

## CORRECTION ET DEBRIEFING

## QUIZ DE MÉMORISATION

## QUESTIONS/RÉPONSE

## DÉBRIEFING

## JOUR 3 – PARTIE 3

### Les autres techniques pédagogiques les plus efficaces pour accélérer la baisse des prix

## \*LA PRÉPARATION POUR OBTENIR UNE BAISSSE RAPIDE :

- Comprendre le processus psychologique de vente du propriétaire pour répondre à ses besoins au meilleur moment.
- Le dossier de presse et créer un argumentaire pour que le propriétaire enlève son annonce en direct.
- Connaître les atouts et faiblesses de ses concurrents (agences, réseaux, notaires)
- Exemple d'utilisation du book commercial et d'une trame structurée,

## \*LES TECHNIQUES D'ESTMATIONS LES PLUS CONVAINQUANTES :

- Technique 1 – Vue JOUR 1 et 4
- Technique 2 – Jouer sur le délai de vente
- Technique 3 – La méthode participative
- Technique 4 – Connaître le prix de vente minimum
- Technique 5 – L'estimation en 2 temps avec suivi personnalisé et book estimatif
- Technique 6 – La Découverte et l'entonnoir
- Technique 7 – La méthode comparative structuré et convaincante
- Technique 8 – La stratégie de spécialisation
- Astuces générales.

## \*LES OUTILS : LOGICIELS POUR ACCÉLÉRER VOS VENTES.

- Présentations et témoignages

### JOUR 4 – PARTIE 4

#### Analyse DISC du profil propriétaire et savoir l'utiliser

- **Apprentissage : identifier son profil DISC pour mieux performer :**
  - Connaître le modèle DISC, ses objectifs et ses domaines d'application
  - Ce qu'il est et n'est pas
  - Distinguer son profil naturel et son profil adapté
  - Prendre conscience de ses préférences relationnelles

Ateliers : Mise en situation, jeux digitaux.

Outils clé : Autodiagnostic de son profil comportemental DISC

- **Reconnaître le profil DISC de ses prospects**
  - Identifier le profil DISC de ses prospects : mots, voix, gestes
  - Connaître les forces et freins, motivations et besoins associés à chacune des couleurs
  - Comprendre les di cultés relationnelles rencontrées avec certains clients
  - Eviter les principaux pièges liés aux profils

Ateliers : Mise en situation, jeux digitaux.

Outils-clé : Grille de lectures des comportements par couleur

### JOUR 5 – PARTIE 5

#### Suite Technique 1 basée sur l'analyse technique du bien immobilier (forces et faiblesses)

## \*QUIZ DE RÉVISION DU NIVEAU 1 ET CONTROLE DES CONNAISSANCES PORTANT SUR :

- Les étapes de constructions d'une maison.
- Les forces et faiblesses des matériaux de construction, d'isolation, des chauffages.

## LES TECHNIQUES COMMERCIALES

- Présentation d'une technique d'estimation et de valorisation basée sur les forces et faiblesses technique du bien immobilier.
- Constitution de l'argumentaire.

## \*EXERCICES PRATIQUES

## \*ATELIER DE MISE EN SITUATION (si possible sur les biens du professionnel(le))

- Pour négocier le prix du bien lors de l'évaluation ou pour obtenir une baisse du prix.
- Pour valoriser son savoir technique lors de la prise du mandat (en vue d'une confiance exclusive)
- Pour valoriser le bien lors de la rédaction d'une annonce ou d'une visite acquéreur potentiel
- Pour préserver ses honoraires lors d'une négociation Acquéreur/Vendeur.

### JOUR 6 – PARTIE 6

#### Suite Analyse DISC du profil propriétaire et savoir l'utiliser

- **Accélérer et optimiser ses ventes selon les profils**
  - Adapter et réussir le démarrage de sa prise de contact et entretien commercial

- Analyser les besoins réel du prospect selon le profil
- Reformuler les besoins en prenant compte son profil
- Présenter différents types de solutions selon le profil DISC identifié

Ateliers : Définir un plan d'action selon les étapes

Outils-clés : Argumentaire de vente selon les profils DISC

- **Développer sa communication grâce au DISC - s'adapter rapidement face aux différents profils de client en**
  - Synchronisant sa communication en fonction des préférences comportementales de son client
  - Renforcer son impact personnel en s'adaptant aux différents profils
  - Adapter le bon canal de communication en fonction de son objectif
  - Répondre aux objections en utilisant la méthodes des couleurs

Ateliers : Retravailler des mises en situations spécifiques et plan d'action personnalisé

Outils-clés : Les étapes clés en fonction des couleurs : Pitch revisité

## \*EVALUATION ET DÉBRIEFING

### JOUR 7- PARTIE 7

#### Obtenir l'exclusivité de la baisse du prix suite à son travail de persuasion

## \*L'ARGUMENTAIRE :

- Objectifs
- Utilisations
- Elaboration
- Le maîtriser

## ÉTUDE DE CAS

## \*CONSTRUCTION D'UNE OFFRE DE SERVICE CORRESPONDANTE

Argumentaire et visuel : Construction et valorisation

Dissuader le particulier de faire de la publicité en direct

Les annexes : l'engagement, le mémo

## ÉTUDE DE CAS ET ATELIERS PRATIQUES

## \*TECHNIQUE D'ENTRETIEN POUR ATTEINDRE SES OBJECTIFS COMMERCIAUX

Etape 1 : Connaître et conforter les insatisfactions du prospects

Etape 2 : Implication sur les conséquences.

Etape 3 : Présentation de vos services

Etape 4 : Savoir conclure

## MISE EN PRATIQUE.

### 4 ATELIERS PRATIQUES

Elaborer son propre argumentaire commercial : Services/Bénéfices et Avantages

Se constituer un book commercial

Réunir et organiser les preuves de réalisation et de satisfaction

S'entraîner à utiliser son argumentaire en situation

Sur les réseaux sociaux

Sur les supports commerciaux

## APRES CHAQUE JOUR

## \*EVALUATION ET DÉBRIEFING

### \*TEST EVALUATION DES CONNAISSANCES ACQUISES

### \*ÉVALUATION FINALE DU STAGIAIRE SUR LA FORMATION

### \*TOUR DE TABLE ET EVALUATION DE L'INTERVENANT

Distribution de fiches pratiques afin de pérenniser les acquis.

## PRÉSENTATION FORMATEUR LOUIS

[Voir toute l'Equipe formateurs →](#)



Dans l'immobilier depuis 2005, d'abord sur le terrain puis au service des entrepreneurs, la création d'EFODI est vite devenue une évidence. Ma spécialité sur le terrain : les investisseurs, le viager, les terrains.

Mon expérience, mes études supérieures et la confiance de mes pairs, m'ont permis ensuite de former pendant plus de 15 ans. Aider à partir de la fusion des meilleurs savoir-faire immobiliers de France dans le domaine commercial, de l'organisation et leurs secrets de réussite. Mon objectif, vous enseigner les bonnes pratiques commerciales. Véritable entrepreneur, j'aime transmettre cette énergie positive et donner les clés du succès à tous les professionnels de l'immobilier ou en création d'activités. Gérant et fondateur d'EFODI, mon exigence est de vous offrir un service clé en main, et des formations centrées sur l'augmentation de votre chiffre d'affaires via plusieurs leviers que vous découvrirez à travers nos formations et formateurs.

## PRÉSENTATION FORMATRICE SOPHIE

[Voir toute l'Equipe formateurs →](#)



Vous souhaitez transformer vos interactions en véritables succès immobiliers ? Je suis Sophie, formatrice passionnée par l'agilité relationnelle et comportementale et je suis là pour vous y accompagner !

Imaginez une communication qui ouvre toutes les portes, qui crée des liens de confiance et qui fait briller votre activité immobilière. Avec plus de 20 ans d'expérience dans la psychologie, le management des ressources humaines et la négociation foncière, je vous dévoile les secrets d'une communication efficace et performante adaptée à l'immobilier.

Mon objectif : optimiser vos capacités relationnelles basée sur l'analyse comportementale et vous donner les clés pour activer les bons leviers de communication et d'adaptation, essentiels pour votre réussite.

Mes formations sont conçues pour être interactives, ludiques et pratiques, elles vous embarquent dans un voyage où vous découvrirez vos propres superpouvoirs de communication. Elles reposent sur un outil efficace qui vous aidera à décoder les comportements, à maîtriser votre style de communication et à construire des relations client solides pour booster votre activité.

Cultivons ensemble et construisons votre succès !

## PRÉSENTATION FORMATEUR MICHAEL

[Voir toute l'Equipe formateurs →](#)



Avec plus de 10 ans d'expérience dans le bâtiment, le terrassement et les diagnostics, mes expériences m'ont conduit à la formation. Certifié Qualixpert, j'interviens également en tant que consultant auprès du principal syndicat immobilier de France pour avis consultatif sur l'évolution des diagnostics.

Gérant d'une entreprise de Diagnostics depuis plus de 7 ans en parallèle, mes objectifs sont de vous aider à comprendre et interpréter les diagnostics pour éclairer vos interlocuteurs (propriétaires, acquéreurs, bailleurs et locataires), mais également de vous protéger dans votre obligation de conseil et d'information. En effet, depuis le 01 juillet 2022, les diagnostics ont une valeur juridique, vous pouvez donc être assigné en justice pour défaut de conseil !