Mise à jour le 02/01/2026

FORMATION OBLIGATOIRE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

DECRET N° 2016-173 DU 18 FEVRIER 2016

INTITULÉ DE LA FORMATION :

UTILISER LE DISC EN IMMOBILIER – NIVEAU 1

PRÉ-REQUIS	❖ **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**, habilitées 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	➢ Savoir identifier rapidement les caractéristiques comportementales dominantes d'un prospect dans l'immobilier avec la DISC. ➢ Et s'adapter rapidement au profil du prospect : communication et bons arguments en fonction le profil détecté. ➢ Relations commerciales : faciliter ses échanges lors du processus de vente.
MOYENS PEDAGOGIQUES ET MODE DE DISPENSE (précisés dans la convention)	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)	DATES : définies dans la convention DURÉE : 16 heures HORAIRES VISIO/SALLE : définies dans la convention
MÉTHODES PEDAGOGIQUES	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 formatrice : + de 20 ans d'expérience
ATTESTATION ET ASSIDUITÉ	✓ 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	❖ 99% des professionnels de l'immobilier et stagiaires ont réussi cette formation. ❖ 100% des professionnels de l'immobilier et stagiaires apprécient cette formation, calculé à partir de 85 avis entre le 01/09/2024 et le 31/12/2025.

HANDICAP (Nous consulter)	➢ 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 suivi à distance (e-learning ou visioconférence), nous consulter. ➢ Coordinateur handicap EFODI : Louis FUMAZ – 07 81 63 15 53
TARIFS (Nous consulter selon les options souhaitées)	- 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	- 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

PARTIE 1

- Apprentissage : identifier son profil DISC pour mieux performer :

  - Connaître le modèle DISC, ses objectifs et ses domaines d'application
  - Comprendre pourquoi les autres sont différents de nous : Perception/ zone de confort et d'inconfort
  - Intégrer le profil naturel et adapté face à son environnement
  - 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 difficultés 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

PARTIE 2

- 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 clien
- 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

APRES CHAQUE JOUR

*ÉVALUATION DE L'ATTEINTE DES OBJECTIFS
*TOUR DE TABLE ET EVALUATION DE L'INTERVENANT

Distribution de fiches pratiques afin de pérenniser les acquis.