

Vendre avec le DISC : L'immobilier en Couleurs Réf. DISCIMMO 1/23

Objectifs pédagogiques : Cette formation vous permettra de mieux vous connaître, d'appréhender vos forces et vos limites dans votre fonction de négociateur immobilier, de reconnaître les styles comportementaux de vos clients, vendeurs et acheteurs, et de vous adapter en fonction de la situation, de la phase de vente et de vos interlocuteurs

Public visé : Tous les négociateurs et/ou managers d'agences souhaitant progresser dans leur fonction de vendeurs ou de managers d'équipe de négociateurs immobiliers.

Prérequis : Une expérience même courte de la vente dans l'immobilier est souhaitable. La participation au module [Découverte de la méthode DISC](#) ou la connaissance préalable de celle-ci est fortement recommandée pour optimiser pleinement les enseignements de ce module. La possession d'un profil personnel AEC DISC de moins de 3 mois est nécessaire (possibilité de refaire son profil le cas échéant).

Méthode pédagogique : Exposés théoriques - Exercices pratiques - Support de cours au format numérique reprenant les différentes notions vues pendant la formation

Durée et modalités : 1 journée de 7 heures en inter ou intra-entreprise.
Possibilité d'organiser des formations distancielles par session de 2h00 (3 sessions)

Dates de formations : inter-entreprises nous consulter
intra-entreprise à définir avec le client

Délais d'accès : selon conditions de prise en charge de votre OPCO ou financeur

Tarifs : à partir de 390 € HT par personne

Evaluation : A la fin de la formation, les stagiaires auront compris leur style de négociation dans ses forces et ses limites, défini leurs pistes de progrès et établi un plan d'action pour développer leur efficacité commerciale dans leur activité d'agent immobilier.

Validation : Une attestation de participation est fournie au stagiaire ayant suivi l'intégralité de la formation

Conditions générales de vente – Accessibilité : [voir sur site](#)

Formateur : Thierry OLIVIER, Docteur en Pharmacie, MBA London Business School, 12 ans de direction commerciale et marketing dans l'industrie du médical et la prestation de services. Consultant en développement commercial et formateur depuis 21 ans. Chargé d'enseignement à l'ESSCA Ecole de Management à Angers et Cholet (Marketing, Relations clients, Marketing digital). Consultant certifié DISC depuis 2002 – Consultant certifié Intelligence Emotionnelle EQ-i 2.0

Programme pédagogique

Rappels des notions de bases du DISC

- Les typologies DISC : styles de collaborateurs
- Sources de motivation pour chaque style
- Sources de stress pour chaque style

Les styles de vente

- Les styles de vente et de négociateurs immobiliers
- Avantages et limites de chaque type

Application aux différentes situations rencontrées

- Les situations rencontrées dans l'exercice de la vente de biens immobiliers
- Prise de mandat et vente de biens
- Organisation et procédures

ADONNANTE DEVELOPPEMENT

Evolution et Développement de la PME - Conseil et formation : des outils et des hommes
Management – Développement commercial – Relations clients

- Mise en confiance
- Découverte
- Argumentation
- Mandat simple vs mandat exclusif
- Traitement des objections
- Engagement - Signature
- Suivi et fidélisation
- Parrainage
- Autres situations spécifiques des participants
- Etc.

Les postures du négociateur

- Les postures du négociateur
- A quel moment jouer chaque couleur ?

Plan de progrès

- Construire votre argumentaire en couleur
- Développer votre flexibilité de négociateur pour adopter la posture qui convient à la situation et au client

Quelques outils pour aller plus loin

- Pour les managers commerciaux : profil de poste AEC DISC et profil d'équipe AEC DISC
- Pour aller plus loin : l'Intelligence émotionnelle EQ-i 2.0
- Pour allier le savoir-faire et le savoir-être : Le profil MASTER

ADONNANTE DEVELOPPEMENT

Evolution et Développement de la PME - Conseil et formation : des outils et des hommes
Management – Développement commercial – Relations clients