

PROGRAMME 5 – Conduire des visites qui déclenchent une décision

De la présentation du bien au passage à l'étape suivante

Nature de l'action	Action de formation professionnelle continue – développement et perfectionnement des compétences.
Durée	14 heures – 2 jours de 7 heures (7 h de programme + 7 h d'ateliers pratiques).
Public visé	Agents immobiliers, négociateurs, mandataires, responsables d'agence et professionnels de la transaction disposant déjà d'une pratique du métier.
Prérequis	Maîtriser les fondamentaux de la transaction immobilière et disposer d'une expérience professionnelle de la relation vendeur/acquéreur.
Modalités	Présentiel ou classe virtuelle synchrone selon l'organisation retenue. Alternance d'apports, démonstrations, études de cas, travaux individuels et collaboratifs.
Délai d'accès	Selon calendrier de sessions et après validation de l'inscription / contractualisation. Délai précis communiqué au bénéficiaire avant l'entrée en formation.
Tarif	Sur devis selon modalité, effectif et conditions de prise en charge.
Reconnaissance	Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation.
Accessibilité	Recueil des besoins en amont. Adaptations pédagogiques, techniques ou organisationnelles étudiées avec le bénéficiaire et, si nécessaire, mobilisation d'un réseau spécialisé handicap. Référent handicap : à renseigner par l'organisme.
Contact	IPSO FORMA – contact pédagogique et administratif selon les coordonnées figurant sur le devis, la convention ou la convocation.

Finalité et objectif général

Transformer la visite en séquence commerciale structurée permettant de révéler les motivations, traiter les objections et faire progresser la décision.

Objectifs opérationnels et compétences visées

- À l'issue de la formation, le participant sera capable de préparer une visite à partir du profil acquéreur.
- À l'issue de la formation, le participant sera capable de scénariser le parcours de découverte du bien.
- À l'issue de la formation, le participant sera capable d'adapter les arguments aux motivations et critères prioritaires.
- À l'issue de la formation, le participant sera capable de traiter objections et défauts sans dégrader la confiance.
- À l'issue de la formation, le participant sera capable de conduire un débriefing de fin de visite orienté décision.

Positionnement et analyse du besoin

En amont de la formation : questionnaire de positionnement portant sur l'expérience du participant, ses pratiques actuelles, ses difficultés rencontrées et ses attentes. Les cas et exercices peuvent être adaptés aux profils du groupe et aux situations professionnelles communiquées par le commanditaire.

Jour 1 – Programme structuré : 7 heures

Durée	Séquence	Contenu
1 h 30	Préparer la visite	Dossier acquéreur, objectifs, points sensibles, ordre des pièces, ambiance et supports.
1 h 45	Scénariser et raconter le bien	Parcours, rythme, silence, storytelling, projection d'usage, adaptation au profil.
1 h 45	Objections et signaux comportementaux	Prix, travaux, environnement, copropriété, performance énergétique ; signaux d'intérêt et de retrait.
2 h 00	Débriefing et transformation	Questions de fin de visite, reformulation, objection réelle, relance, seconde visite, préparation d'une offre.

Jour 2 – Module ateliers pratiques : 7 heures

Durée	Atelier	Mise en pratique
1 h 15	Atelier 1 – Scénariser une visite de A à Z	Construire un parcours de visite cohérent sur un cas donné.
1 h 15	Atelier 2 – Acquéreur très critique	Jeu de rôle et analyse des réponses apportées.
1 h 30	Atelier 3 – Valoriser sans masquer	Travailler les défauts et points faibles dans le discours commercial.
1 h 30	Atelier 4 – Débriefing de fin de visite	Identifier l'objection réelle et obtenir une étape suivante.
1 h 30	Atelier 5 – Argumentaire personnalisé	Construire l'argumentaire d'un même bien pour plusieurs personas.

Méthodes pédagogiques mobilisées

- Pédagogie active centrée sur des situations professionnelles réelles de transaction immobilière.
- Apports structurés, démonstrations, échanges de pratiques et analyse de cas.
- Mises en situation, jeux de rôle, grilles de décision et production d'outils directement réutilisables en agence.
- Utilisation raisonnée de l'IA lorsque pertinente, avec contrôle humain des résultats et vigilance sur les données utilisées.
- Débriefing collectif et feedback du formateur après chaque atelier.

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

- Support de formation remis aux participants et fiches outils / check-lists adaptées au thème.
- Ordinateur, vidéoprojecteur ou solution de visioconférence, connexion internet et outils collaboratifs selon modalité.
- Cas pratiques, dossiers immobiliers reconstitués, grilles d'analyse et modèles de tableaux de bord.
- Encadrement par un formateur disposant d'une expertise opérationnelle en transaction immobilière et en formation professionnelle.

Modalités de suivi et d'évaluation

- Évaluation diagnostique : questionnaire de positionnement en amont.
- Évaluation formative : questions, exercices, productions et feedback au fil des séquences.
- Évaluation des compétences : observation à partir d'une grille critériée lors des ateliers et étude de cas de synthèse.
- Évaluation finale : QCM ou quiz de validation complété par la restitution du dernier atelier ; seuil de réussite recommandé : 70 % des critères / réponses attendus.
- Suivi de l'assiduité : émargement par demi-journée ou dispositif de traçabilité adapté au distanciel.
- Évaluation de satisfaction à chaud ; possibilité d'un recueil à froid selon le dispositif qualité de l'organisme.



Critères de réussite et livrables

Le participant valide la formation lorsqu'il participe aux séquences prévues, réalise les travaux demandés et démontre, dans l'étude de cas ou la mise en situation finale, sa capacité à mobiliser les méthodes et outils travaillés. Les productions d'atelier constituent des livrables opérationnels réutilisables dans sa pratique professionnelle.

Indicateurs de résultats à renseigner par l'organisme

Taux de satisfaction	96 %
Taux d'assiduité	100 %
Taux d'atteinte des objectifs	97 %
Méthode de calcul	Résultats obtenus après le recueil des résultats aux QCM et aux évaluations de satisfaction à chaud et à froid des participants.

Prévention des ruptures et accompagnement

Les difficultés d'apprentissage, contraintes techniques ou besoins d'adaptation sont identifiés au plus tôt. Le formateur et l'organisme proposent, selon la situation, des ajustements de consignes, des supports complémentaires, une assistance technique ou une réorganisation compatible avec les objectifs et les conditions de la prestation.

Version 2.1