

## Transformer chaque bien immobilier pour le rendre exceptionnel à la vente



**DOMAINE :** Immobilier

**NATURE DE L'ACTION :** Action de formation concourant à l'adaptation et au développement des compétences professionnelles conformément à l'article L6313-3 du code du travail. Donne lieu à la remise d'un certificat de réalisation

**Référence :** FORM06\_IMMO 01

**PUBLICS :** Tout professionnel intervenant dans l'univers de l'immobilier

**PRÉREQUIS :** Aucun

**JOURS/HEURES :** 2 jours – 16 heures

**MODALITÉS :** Présentiel

**TARIFS (net de taxes) :** Cf site internet

**Formation financable par les OPCO - FAF**  
Exonération de TVA au titre de l'article 464-4-4° du CGI

**NBRE DE STAGIAIRES :** 8 à 14 personnes

**DATES :** Calendrier ou sur demande

**LIEU :** France et pays francophones (à partir de 10 personnes sur devis)

**LOI ALUR :** La formation répond aux obligations de formation des agents immobiliers, mandataires et salariés des agences immobilières prévues par le décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier.

**ADMISSION :** Pour toutes les formations, une étude des besoins est réalisée permettant au client d'exposer sa problématique, ses besoins et ses objectifs professionnels. Selon les formations, un entretien avec un membre de l'équipe peut être requis.

**ACCESSIBILITÉ :** Pour toute demande d'adaptation matériel et/ou pédagogique de la formation, merci de contacter notre référent pédagogique ou handicap (cf ci-dessous). Selon la nature de la demande, nous pouvons vous orienter vers nos partenaires spécialisés.



**DÉLAIS D'ACCÈS :** Variable en fonction du planning de nos formations et minimum 8 jours avant le début de la formation dans la limite des places disponibles et du mode de financement. Cette formation peut ne pas être prise en charge par votre FAF/OPCO. Elle peut s'imputer sur votre budget formation.

**RENSEIGNEMENTS :**  
[contact@artmonie-impuls.com](mailto:contact@artmonie-impuls.com)

<p><b>OBJECTIF PEDAGOGIQUE VISÉ :</b></p> <p>A l'issue de la formation, l'apprenant sera en capacité d'utiliser les différents outils et techniques permettant la mise en valeur de biens immobiliers</p> <p><b>COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES ACQUISES :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Connaître tous les points indispensables pour mettre en valeur un bien</li> <li>○ Créer sa boîte à outils d'analyse d'un bien</li> <li>○ Etre capable de comprendre l'impact comportemental des propriétaires sur leur bien et les incidences sur la vente,</li> <li>○ Etre capable de proposer des conseils pour améliorer la qualité du bien à la vente.</li> <li>○ Savoir valoriser son offre et être capable d'anticiper les objections</li> </ul> <p><b>OUTILS &amp; MOYENS PÉDAGOGIQUES :</b></p> <p>Moyens : Exposés, démonstrations, mises en pratiques</p> <p>Outils : Paperboard, support, post it</p>	<p><b>EQUIPE</b></p> <p><b>Responsable pédagogique, qualité et handicap</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Carole SOMMER</li> <li>○ 06 30 07 91 71</li> <li>○ <a href="mailto:carole@artmonie-impuls.com">carole@artmonie-impuls.com</a></li> </ul> <p><b>Comptabilité :</b> <a href="mailto:comptabilité@artmonie-impuls.com">comptabilité@artmonie-impuls.com</a></p> <p><b>Administratif :</b> <a href="mailto:contact@artmonie-impuls.com">contact@artmonie-impuls.com</a></p> <p><b>Formatrice :</b>  <b>Céline Garnier,</b> Professionnelle de l'aménagement de l'habitat. Elle met en lumière des outils de valorisation d'un bien immobilier (conseils agencement, lumières, couleurs, orientation...) afin d'optimiser la vente.</p> <p><b>Formations :</b>  Management international (ESG Paris)  Experte en Feng Shui (Ecole Chue Style – Bordeaux)  Psychologie clinique (Master 1 – Université Lyon 2)</p>
<p><b>METHODES PEDAGOGIQUES</b></p> <p>Une ingénierie de l'apprentissage et une pédagogie active qui utilisent méthodes d'apprentissage que sont le behavioriste (apprentissage par la répétition, l'ancrage des connaissances), le cognitivisme (organisation et traitement des connaissances), le constructivisme (mise en situation) et le socio constructivisme (collaboratif) et le connectivisme (capacité d'organiser l'information) avec une pédagogie inversée.</p> <p>Nombreux exercices pratiques – Temps d'échanges entre la formatrice et les stagiaires</p>	<p><b>MODALITÉS D'ÉVALUATION</b></p> <p><b>Avant la formation :</b> Etude des besoins, validation des pré-requis et positionnement.</p> <p><b>En fin de formation :</b> Evaluation sous forme de questionnaire, permettant d'acter la compréhension et l'assimilation des compétences transmises pendant la formation. Un taux de réussite de 70% est attendu pour valider intégralement la formation</p> <p><b>Post formation :</b> Enquête à froid permettant d'avoir un suivi du stagiaire.</p> <p><b>Formation qualifiante :</b> Un certificat de réalisation est remis après validation de la formation. Y sont mentionnés les objectifs pédagogiques, le nombre d'heures réalisé de la formation et le résultat obtenu validant en tout ou partie les acquis.</p>

---

## PROGRAMME

---

### **MODULE 1 : IDENTIFIER ET METTRE EN VALEUR LES ATOUTS D'UN BIEN IMMOBILIER**

- Savoir mettre en œuvre l'ensemble des compétences essentielles pour déclencher la décision d'achat en mettant en valeur le bien (les espaces, les lumières, les couleurs, etc)
- Savoir identifier les points forts et points faibles des différentes parties d'un bien (extérieur, intérieur, dépendance)
- Etre capable de proposer des solutions de mise en valeur d'un lieu (réaménagement, décoration..)
- Créer sa boîte à outils (constats et solutions)

*Mise en pratique : exercice d'évaluation d'un bien, construction d'outils d'évaluation*

### **MODULE 2 : ETRE CAPABLE DE PROMOUVOIR SON EXPERTISE**

- Savoir présenter les atouts de son expertise à son client pour obtenir le mandat
- Etre en capacité d'exploiter les outils relationnels pour faciliter cette vente,
- Etre en capacité de repérer le besoin du client, de créer une relation de confiance
- Repérer les freins à la vente (matériels, émotionnels, conflictuels) et savoir proposer des solutions adaptées au profil du client

*Mise en pratique : Exercices de mise en pratique par des jeux de rôles*

**Evaluation de fin de formation sous forme d'exercice pratique validant l'ensemble des connaissances et compétences acquises au cours de la formation (Un taux de 70 % de réussite est attendu pour valider la formation ) – Enquête de satisfaction**

∞ ∞ ∞ ∞ ∞ ∞ ∞