PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

Conduire une découverte vendeur et acquéreur

Une découverte bâclée conduit à des visites inutiles et à des mandats au mauvais prix. La journée travaille le questionnement, l'écoute et la qualification, côté vendeur comme côté acquéreur.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
7 h · 1 jour	**Présentiel ou distanciel**	**Sur devis**	**Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ	PRÉREQUIS
Négociateurs, agents commerciaux, assistants	Aucun. dossiers, aux biens et au secteur de l'agence.
EFFECTIF	
Individuel ou 2 à 10	

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Structurer un entretien de découverte efficace.
- Maîtriser les techniques de questionnement et de reformulation.
- Identifier les motivations réelles et les contraintes de calendrier.
- Qualifier la solvabilité et la maturité d'un projet.
- Exploiter la découverte dans la suite de la relation.

03 Programme détaillé

M1 Techniques d'entretien · 2 h 00

- Écouter plus que parler.
- Questions ouvertes, fermées, de relance et de reformulation.
- Écoute active et repérage des non-dits.
- Prise de notes et structuration de l'information.
- Atelier : Entraînement au questionnement en binômes.

M2 Découverte vendeur · 2 h 30

- Comprendre le projet derrière la vente.
- Motivation réelle, calendrier et contraintes.
- Historique du bien, attentes de prix et expériences passées.
- Détection des freins et des décideurs non présents.
- Atelier : Simulation d'une découverte vendeur, avec débrief.

M3 Découverte acquéreur · 2 h 30

- Qualifier pour ne pas perdre de temps.
- Critères réels, critères déclarés et hiérarchisation.
- Capacité de financement et maturité du projet.
- Sélection des biens à présenter et préparation des visites.
- Atelier : Simulation d'une découverte acquéreur et sélection de biens.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou distanciel

LIEU / FORMAT
Formation individuelle ou groupe de 2 à 10 participants, en intra-entreprise ou en inter-entreprises.

MÉTHODES MOBILISÉES
- Apports courts, ateliers et mises en situation.
- Travail sur les dossiers et situations réels des participants.
- Fiches-outils, modèles et plan d'action.
- Animation par un formateur expert du domaine.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
- Analyse du besoin et recueil des attentes.
- Évaluation continue pendant les ateliers.
- Évaluation des acquis en fin de formation.
- Émargement, satisfaction, bilan et attestation individuelle.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
- Émargement des participants
- Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation individuelle de fin de formation. L'attestation mentionne les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation afin de justifier la formation continue exigée par la loi ALUR.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.

DÉLAI D'ACCÈS
Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Tarif	Individuel ou 2 à 10	**Sur devis**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Besoins spécifiques étudiés en amont avec notre référent handicap.

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr