

FORMATION SUR MESURE – IMMOBILIER – UNIVERSITE DE L'IMMOBILIER 2025

Chasseur dans l'âme : booster sa prospection immobilière grâce aux acquéreurs

Lieu de formation :

> **CCI CAMPUS MOSELLE**
5, rue Jean-Antoine CHAPTAL
57070 METZ

Horaires de formation :

De 9h00 à 12h00
et de 13h00 à 17h00

Fiche d'identité :

CCI CAMPUS MOSELLE
5 rue Jean Antoine Chaptal
57070 METZ

Siret : 185 722 022 00125 – APE : 8559A
Iban : FR76 3008 7330 8600 0197 4270 295
BIC : CMCIFRPP
Nos formations sont en exonération de TVA
conformément à l'article 261 du CGI

7 heures soit 1 jour
Le jeudi 20 novembre 2025

INTERVENANT

Mélissa STEUER
ESI

OBJECTIF(S) OPERATIONNEL(S)

A l'issue de l'action de formation, le ou la participant(e) sera capable de :

- ✓ Développer une posture proactive et « chasseur » dans l'accompagnement des acquéreurs.

OBJECTIF(S) DE L'ACTION DE FORMATION

- ✓ Utiliser le fichier acquéreurs comme un outil de prospection puissant
- ✓ Mettre en place une stratégie gagnant-gagnant acquéreur/ vendeur pour générer du mandat.

PUBLIC VISE

Cette formation est destinée à :

- ✓ Tout professionnel de l'immobilier

PRÉREQUIS

- ✓ Personne majeure et francophone

PROGRAMME DE LA FORMATION

ACCUEIL & INTRODUCTION

- Tour de table : profil des participants & attentes
- Objectifs de la journée
- Quiz interactif : « Que faites-vous vraiment de vos acquéreurs ? »

CHANGER DE REGARD SUR L'ACQUÉREUR

Du suiveur au chasseur : changer de posture

- Pourquoi l'acquéreur est sous-exploité
- Opportunités cachées : ce qu'un bon acquéreur peut vous révéler
- Créer une relation de confiance et de valeur

Diagnostic de ses pratiques actuelles

- Auto-évaluation de la gestion actuelle des acquéreurs
- Identifier les freins (temps, outil, mentalité...)
- Résistances internes & leviers psychologiques

STRUCTURER ET EXPLOITER SON FICHER ACQUÉREURS

Qualifier efficacement un acquéreur

- Fiche acquéreur enrichie : au-delà du budget et des critères
- Identifier les motivations profondes (leviers émotionnels, situations de vie)
- Prioriser et catégoriser ses contacts

Transformer la recherche en stratégie de prospection

- Méthode « acquéreur actif = déclencheur de mandat »
- Recherche de biens inversée : du terrain au téléphone

UTILISER L'ACQUÉREUR POUR RENTRER DU MANDAT

Outils et méthodes pour prospecter « via l'acquéreur »

- Réseaux sociaux & appels à biens
- Techniques d'approche éthique et efficace

Éviter les pièges : éthique, transparence, encadrement juridique

- Obligations en matière de recherches ciblées
- Signature du bon de visite, mandat de recherche

DEVENIR UN(E) EXPERT(E) DU DOUBLE PROJET

Saisir l'opportunité des acquéreurs vendeurs

- Savoir poser les bonnes questions pour révéler un projet de vente
- Détection, réassurance, déclenchement

Stratégie de conversion du double projet en mandat

- Argumentaire spécifique
- Suivi et relance
- Scénarios automatisés et suivi CRM

PLAN DE PROGRES PERSONNEL

Fiche engagement : « Mes 3 actions pour mieux exploiter mes acquéreurs »

FINANCEMENT DE LA FORMATION ET DELAIS D'ACCES

Inscription via notre site internet dédié : <https://udi.moselle.cci.fr/> au minimum quinze jours avant le début de la formation.

Si vous demandez une prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session et nous fournir l'accord de prise en charge.

EFFECTIF

Le nombre maximum participants par session est de 25 stagiaires

MODALITES PEDAGOGIQUES

Un formateur accompagnera en permanence les stagiaires en présentiel ou en visio-conférence synchrone. Analyse des besoins et des attentes préalablement à l'action de formation par un entretien avec notre équipe de conseillers en formation.

Alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de partages d'expériences.

Salles équipées de micro-ordinateurs, vidéo-projection, support de cours délivré à chaque participant, travaux pratiques.

MODALITES D'EVALUATION

Evaluation de la satisfaction, attestation de présence, attestation de fin de formation et de réalisation individualisées.

Des évaluations intermédiaires de contrôle d'acquisition des compétences permettront d'évaluer les acquis et de mesurer les progrès de chacun et son degré d'autonomie par rapport aux compétences nouvellement acquises. Les évaluations s'appuieront sur des exercices pratiques, des quiz et un feedback régulier par oral.

Une évaluation finale est réalisée en fin de formation (exemples : quiz, exercices pratiques, ...). Les modalités de cette évaluation finale sont communiquées en début de formation.

Taux de satisfaction de nos stagiaires en 2024 : 98 %

PRISE EN CHARGE DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP (PSH)

La formation est accessible à tous, y compris aux personnes en situation de handicap. Des aménagements pédagogiques et organisationnels peuvent être adaptés pour répondre aux besoins spécifiques en concertation avec Serge LAMPERT, référent handicap (s.lampert@moselle.cci.fr).

Pour accéder à la page dédiée à la prise en charge des personnes en situation de handicap notre site internet.

Suivez ce lien [CCI CAMPUS](#) ou scannez ce QR :



CONTACT ET INFORMATIONS :

Dario PIGANI

d.pigani@moselle.cci.fr

06 08 02 37 98

POUR ALLER PLUS LOIN :

- Fonctions spécifiques à l'Immobilier : nous consulter