

Négociateur immobilier nouvelle génération : réinventer son rôle en 2025

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 vendredi 21 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 :

- ✓ Prendre conscience de l'évolution du métier et des attentes des clients aujourd'hui

OBJECTIF(S) DE L'ACTION DE FORMATION

- ✓ Développer une posture professionnelle moderne, proactive et orientée solution
- ✓ Réinventer sa valeur ajoutée dans un univers concurrentiel

PUBLIC VISE

Cette formation est destinée à :

- ✓ Tout professionnel de l'immobilier

PRÉREQUIS

- ✓ Personne majeure et francophone

PROGRAMME DE LA FORMATION

ACCUEIL & INTRODUCTION

- Présentation et tour de table : bilan personnel des pratiques actuelles
- Objectifs de la journée : évolution, action, différenciation

LES NOUVEAUX DÉFIS DU NÉGOCIATEUR IMMOBILIER

Le marché de 2025 : tendances et mutations

- Clients plus informés, plus exigeants
- Digitalisation, IA, nouveaux entrants (mandataires, plateformes, etc.)
- Vers une professionnalisation accrue

Auto-positionnement : qui suis-je en tant que négociateur ?

- Forces, faiblesses, vision
- Qu'est-ce que j'apporte vraiment à mes clients ?
- Atelier introspectif : mon portrait de négociateur idéal

RÉINVENTER SA POSTURE ET SA VALEUR AJOUTÉE

Le négociateur = chef de projet immobilier

- Accompagnement global, conseil, coaching client
- Approche orientée solution (projet de vie vs produit à vendre)

Développer une posture de confiance

- Relation client : écoute active, intelligence émotionnelle
- Créer l'effet «pro» en 5 actions concrètes
- Savoir dire non pour mieux valoriser son expertise

LES OUTILS DU NÉGOCIATEUR NOUVELLE GÉNÉRATION

Travailler plus efficacement avec les bons outils

- CRM, agenda partagé, signature électronique, visites virtuelles
- Intelligence artificielle : quels usages utiles ?
- Prospector différemment : social selling, phoning ciblé, campagnes ciblées

Communiquer comme un pro

- Vidéo, réseaux sociaux, emailings/smsing personnalisés
- Notoriété personnelle vs image de l'agence
- Savoir raconter une histoire (storytelling immobilier)
- Atelier pratique : construire un post ou une vidéo «valeur ajoutée»

STRUCTURER UNE STRATÉGIE GAGNANTE POUR 2025

Organiser son activité comme un entrepreneur

- Plan d'action commercial hebdo
- Objectifs SMART et tableaux de bord
- Indicateurs clés à suivre : conversion, satisfaction, exclusivité

Se former et évoluer en continu

- Veille, formations, benchmarks
- Créer un rituel de montée en compétence

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](https://www.cci-campus-moselle.fr/) 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