

FORMATION SUR MESURE – IMMOBILIER – UNIVERSITE DE L'IMMOBILIER 2026

# ACQUEREUR GOLD : transformer chaque visite en opportunité de mandat

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 20 novembre 2026**

**INTERVENANT**

**Mélissa STEUER**

ESI

## OBJECTIF(S) OPERATIONNEL(S)

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

- ✓ Transformer chaque visite et interaction en opportunité de mandat vendeur indirect, grâce à une meilleure qualification, une posture conseil et une stratégie de valorisation des besoins clients.

## OBJECTIF(S) DE L'ACTION DE FORMATION

- ✓ Identifier et qualifier un "acquéreur à fort potentiel de prescription" (Acquéreur Gold)
- ✓ Structurer une relation de confiance favorisant la double entrée (achat + mandat)
- ✓ Transformer les visites en levier de prospection vendeurs
- ✓ Détecter les signaux faibles d'un futur mandat vendeur
- ✓ Adopter une posture de conseiller et non de simple prescripteur de biens
- ✓ Mettre en place un processus systématique de rebond commercial après visite

## PUBLIC VISE

Cette formation est destinée à :

- ✓ Agents immobiliers et collaborateurs d'agence

## PRÉREQUIS

- ✓ Personne majeure et francophone

## PROGRAMME DE LA FORMATION

### Comprendre le potentiel caché de l'acquéreur

- L'acquéreur : simple prospect ou futur apporteur de mandat ?
- Les limites de la vision traditionnelle "acquéreur = transaction"
- Le concept d'Acquéreur Gold : définition et enjeux
- Pourquoi 1 visite sur 3 peut générer un futur mandat

### Identifier et qualifier les Acquéreurs Gold

- Les critères de qualification avancée
- Budget, temporalité, motivation réelle : lire entre les lignes
- Les signaux comportementaux et émotionnels
- Construire une grille de qualification efficace

### Transformer la visite en levier de relation vendeur

- La visite comme moment stratégique de collecte d'informations
- Techniques de questionnement pour faire émerger les projets vendeurs
- Détecter les situations de double projet (achat + vente)
- Positionnement expert : créer une relation de conseil

### Créer une expérience visite génératrice de mandat

- Structurer une visite à forte valeur perçue
- Mettre en scène le bien et le projet de vie
- Techniques d'ancrage émotionnel pendant la visite
- L'art de faire parler le client de son propre bien

### Le rebond commercial post-visite

- Comment exploiter efficacement un retour de visite
- Scripts de relance orientés mandat
- Transformer une déception acquéreur en opportunité vendeur
- Timing et fréquence des relances efficaces

### Construire son système Acquéreur Gold

- Mettre en place un process reproductible en agence
- Suivi des acquéreurs à fort potentiel vendeur
- Indicateurs de performance (taux de transformation mandat)
- Plan d'action individuel

## 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 OPCO EP, AGEFICE ou FIF PL : vous devez en faire la demande 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 2025 : 98 %  
Taux de recommandation 2025 : 99.97 %

## 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](mailto:s.lampert@moselle.cci.fr)).

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

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



### CONTACT ET INFORMATIONS :

Dario PIGANI  
[d.pigani@moselle.cci.fr](mailto:d.pigani@moselle.cci.fr)  
06 08 02 37 98

### POUR ALLER PLUS LOIN :

- Fonctions spécifiques à l'Immobilier : nous consulter