

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

PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER : AUGMENTER VOTRE EFFICACITE COMMERCIALE GRACE A L'ART ORATOIRE

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

Emmanuelle CAMPO
ESI

OBJECTIF(S) OPERATIONNEL(S)

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

- ✓ Mobiliser les techniques de communication orale et de prise de parole afin de renforcer son impact commercial, convaincre plus efficacement ses interlocuteurs et conduire ses entretiens commerciaux avec davantage d'aisance et de persuasion.

OBJECTIF(S) DE L'ACTION DE FORMATION

- ✓ Comprendre les mécanismes de l'influence et de la persuasion dans la relation commerciale.
- ✓ Développer leur aisance et leur confiance lors des prises de parole professionnelles.
- ✓ Structurer un discours commercial clair, convaincant et adapté à leur interlocuteur.
- ✓ Utiliser les techniques de l'art oratoire pour capter l'attention et maintenir l'intérêt de leurs prospects et clients.
- ✓ Maîtriser la communication verbale, para-verbale et non verbale pour renforcer leur crédibilité.
- ✓ Valoriser efficacement une offre, un service ou un projet lors d'un entretien commercial.
- ✓ Répondre aux objections avec assurance et argumenter de manière persuasive.
- ✓ Adapter leur communication aux différents profils de clients pour favoriser l'adhésion et la prise de décision.
- ✓ Conclure un entretien commercial de manière positive et engageante.

PUBLIC VISE

Cette formation est destinée à :

- ✓ Agents immobiliers et collaborateurs d'agence

PRÉREQUIS

- ✓ Personne majeure et francophone

PROGRAMME DE LA FORMATION

Comprendre les fondamentaux de l'art oratoire appliqué à la vente

Les enjeux de la communication dans la performance commerciale

- Les mécanismes de l'influence et de la persuasion.
- Les attentes des clients dans un contexte commercial.
- Les freins à la communication efficace.
- L'impact de la première impression.

Identifier son style de communication

- Diagnostic de ses forces et axes d'amélioration.
- Les comportements favorisant la confiance.
- Développer sa présence et son assurance.

Atelier pratique

- Auto-évaluation de sa communication.
- Exercices d'expression orale et de présentation.

Structurer un discours commercial convaincant

Construire un message clair et impactant

- Définir son objectif de communication.
- Organiser son argumentaire commercial.
- Mettre en valeur les bénéfices pour le client.
- Utiliser les techniques de storytelling.

Captiver son interlocuteur

- Créer une accroche efficace.
- Susciter l'intérêt dès les premières minutes.
- Maintenir l'attention tout au long de l'échange.

Atelier pratique

- Construction d'un pitch commercial.
- Présentation et débriefing collectif.

Maîtriser les techniques de prise de parole

Optimiser sa communication verbale

- Choix des mots et formulation positive.
- Adapter son vocabulaire à son interlocuteur.
- Utiliser les questions pour favoriser l'échange.

Développer l'impact du para-verbal

- La gestion de la voix.
- Le rythme, l'intonation et les silences.
- L'expression de l'enthousiasme et de la conviction.

Valoriser sa communication non verbale

- La posture et la gestuelle.
- Le regard et l'expression du visage.
- La cohérence entre le verbal et le non verbal.

Atelier pratique

- Exercices filmés ou mises en situation.
- Analyse et axes de progression.

Convaincre et traiter les objections

Renforcer son pouvoir de persuasion

- Les leviers psychologiques de l'adhésion.
- Adapter son argumentation au profil du client.
- Développer l'écoute active.

Répondre efficacement aux objections

- Identifier les objections réelles et apparentes.
- Techniques de reformulation.
- Réponses argumentées et rassurantes.
- Transformer les objections en opportunités.

Atelier pratique

- Jeux de rôle de négociation.
- Traitement des objections fréquentes.

Conclure avec impact et fidéliser

Maîtriser les techniques de conclusion

- Repérer les signaux d'achat.
- Formuler une proposition engageante.
- Sécuriser la prise de décision.

Renforcer la relation commerciale

- Créer un climat de confiance durable.
- Développer son image professionnelle.
- Favoriser la recommandation et la fidélisation.

Atelier final

Simulation complète d'entretien commercial :

- prise de contact,
- découverte des besoins,
- argumentation,
- traitement des objections,
- conclusion.

Plan d'action individuel

Formaliser ses engagements de progression

- Identifier ses points forts.
- Déterminer ses axes d'amélioration prioritaires.
- Construire son plan d'entraînement personnel.
- Définir les actions à mettre en œuvre dès le retour en activité.

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).

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

06 08 02 37 98

POUR ALLER PLUS LOIN :

- Fonctions spécifiques à l'Immobilier : nous consulter