

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

PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER : MIEUX VENDRE AVEC LES 4COLORS® - Définissez la personnalité de vos clients



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 19 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 :

- ✓ Identifier le profil comportemental dominant de ses clients et prospects à l'aide du modèle 4Colors, puis d'adapter sa communication, son argumentation commerciale et sa posture relationnelle afin d'optimiser la prise de mandat, la conduite des visites et la négociation dans le cadre d'une transaction immobilière.

OBJECTIF(S) DE L'ACTION DE FORMATION

- ✓ Identifier les caractéristiques des quatre profils comportementaux du modèle 4Colors.
- ✓ Déterminer leur propre style de communication dominant.
- ✓ Reconnaître rapidement le profil comportemental d'un client vendeur ou acquéreur.
- ✓ Adapter leur argumentation commerciale aux attentes spécifiques de chaque profil.
- ✓ Améliorer la qualité de la relation client afin de favoriser la confiance et l'engagement.
- ✓ Optimiser leur efficacité commerciale lors des prises de mandats et des négociations immobilières.
- ✓ Gérer les situations relationnelles complexes grâce à une communication adaptée.

PUBLIC VISE

Cette formation est destinée à :

- ✓ Agents immobiliers et collaborateurs d'agence

PRÉREQUIS

- ✓ Personne majeure et francophone

PROGRAMME DE LA FORMATION

Comprendre le modèle 4Colors et ses applications commerciales

- Origines et principes du modèle 4Colors.
- Les bénéfices de l'intelligence relationnelle en immobilier.
- Présentation des quatre profils comportementaux :
 - Rouge : Dominance - Orienté résultats - Décision rapide - Recherche d'efficacité
 - Jaune : Influence - Sociable et enthousiaste - Sensible à la relation - Recherche d'expériences positives
 - Vert : Stabilité - Coopératif et rassurant - Attaché à la confiance - Besoin de sécurité
 - Bleu : Conformité - Analytique et méthodique - Attaché aux faits et aux détails - Recherche de précision
- Auto-positionnement et identification de son profil dominant.

Identifier rapidement le profil de ses clients immobiliers

- Observer les comportements verbaux et non verbaux.
- Détecter les besoins et motivations selon les profils.
- Les attentes spécifiques des vendeurs et acquéreurs selon leur couleur dominante.
- Les signaux d'alerte et points de vigilance.
- Études de cas immobiliers.
- Exercices d'identification de profils à partir de situations réelles.

Adapter sa communication commerciale aux profils 4Colors

- Face à un profil Rouge
- Face à un profil Jaune
- Face à un profil Vert
- Face à un profil Bleu :
- Fournir des données précises.
- Structurer l'information.
- Répondre aux objections de manière factuelle.
- Jeux de rôle.
- Mises en situation de découverte client.

Optimiser la vente immobilière grâce aux 4Colors

- Adapter sa prise de mandat selon le profil du vendeur.
- Personnaliser les visites immobilières.
- Mieux gérer les objections.
- Faciliter la négociation.
- Accompagner la prise de décision.
- Développer la fidélisation et la recommandation client.
- Simulations de rendez-vous vendeurs.
- Cas pratiques de négociation immobilière.

Construire son plan d'action commercial

- Identifier ses axes de progression.
- Définir des actions concrètes à mettre en œuvre.
- Élaborer un plan d'amélioration 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).

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