

L'IMMOBILIER EN COULEUR

DÉCODAGE – ÉMOTIONS – EFFICACITÉ COMMERCIALE

NOUVEAUTÉ
2026

TR429

1 jour
(7 h)

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : 220 € HT

SPÉCIALISATION

OBJECTIFS :

- Décoder les profils de vos clients grâce à la puissance des couleurs et du cerveau total.
- Découvrez comment ajuster votre communication pour capter, convaincre et fidéliser...
- « Le tout avec fun, jeux et mise en pratique immédiate ! »

NIVEAU & PUBLIC :

Tous professionnels en Immobilier

Prérequis : aucun

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 25

INTERVENANT(S) :

Formateur : Consultant spécialisé en immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME

I – “CERVEAU & COULEURS : L’ALCHIMIE MAGIQUE”

Découvrez votre propre palette mentale !

- Jeu d'introduction : "Et si votre cerveau avait une couleur ?"
- Mini quizz interactif : "Plutôt logique, coeur, intuition ou créatif ?"
- Décodage des 4 dominances cérébrales avec exemples concrets du quotidien immobilier
- Mini-défi : associez chaque couleur à un style de communication client

Objectif : mieux se connaître pour mieux comprendre les autres.

II – “PROFIL CLIENT : L’ART DU CAMÉLÉON IMMOBILIER”

Apprenez à parler le langage couleur de votre client !

- Atelier "client mystère" : repérer les indices verbaux et non verbaux
- Mise en situation : reformuler selon les 4 profils couleur
- Quiz express : "Quel client suis-je ?"

Objectif : adapter instantanément sa posture et son discours.

III – “CERVEAU TOTAL, AGENT TOTAL !”

Utilisez toutes vos zones de génie !

- Décryptage des forces cachées des 4 quadrants cérébraux
- Exercice : "Et si vous utilisiez la couleur qui vous manque ?"
- Challenge d'équipe : inventez le pitch "arc-en-ciel" parfait pour un mandat exclusif

Objectif : équilibrer raison, émotion et intuition pour performer.

IV – “VENDRE & SÉDUIRE À CERVEAU TOTAL”

L'art de colorer vos ventes !

- Atelier "rencontre vendeur" : repérer les filtres cognitifs en 3 minutes
- Cas pratique : vendre un mandat exclusif à chaque type de profil
- Atelier "acheteur idéal" : comprendre son projet et adapter votre stratégie

Objectif : booster son efficacité commerciale et sa relation client.

SYNTHESE & QUIZZ FINAL

- Jeu "Qui suis-je ?" : chaque participant incarne un profil couleur
- Bilan personnel : votre arc-en-ciel professionnel
- Quiz dynamique interactif ou via QR code
- Photo de groupe "à couleurs"

AMBIANCE & PÉDAGOGIE

- 100 % participatif, interactif et fun : mises en situation, jeux de rôle, mini-défis, quizz couleurs, feedbacks croisés et analyses bienveillantes.
- Une belle journée pour découvrir la méthode HERRMANN !