

# NÉGOCIATEUR NOUVELLE GÉNÉRATION : RÉINVENTER SON RÔLE EN 2025

UNE JOURNÉE POUR TRANSFORMER SA POSTURE  
ET SES PRATIQUES IMMOBILIÈRES

## TR428

1 jour  
(7h)

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

Tarif : **220 € HT**

**SPÉCIALISATION**

### OBJECTIFS :

- Prendre conscience de l'évolution du métier et des attentes des clients en 2025
- Développer une posture professionnelle moderne, proactive et orientée solution
- Réinventer sa valeur ajoutée dans un univers concurrentiel

### NIVEAU & PUBLIC :

Tous niveaux  
**Prérequis** : aucun

### MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board  
**Effectif maximum** : 20

### INTERVENANT(S) :

**Formateur : Professionnel trilingue spécialisé en transaction immobilière**

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

## PROGRAMME

### ACCUEIL & INTRODUCTION

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

### I - 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

### II - 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

### III - 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»

### IV - 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

### CONCLUSION