CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Le HUB formation & compétences
Loire-Atlantique - Mayenne - Maine et Loire - Sarthe - Vendée
www.formation.paysdelaloire.cci.fr

NOUVEAUTÉ

Immobilier

Réf : 303IM06

L'art de convaincre : techniques de closing appliquées à l'immobilier

1 jour (=7heures)
Ajouté le 23/01/2026 – Modifié le 05/02/2026

420€ Net de taxe

Le closing immobilier, c'est avant tout une question de posture, d'écoute et de timing.

Objectifs

- Identifier les leviers psychologiques de la décision d'achat ou de vente
- Reconnaître les signaux d'achat et savoir conclure au bon moment
- Maîtriser les techniques de closing adaptées au profil client
- Utiliser la reformulation et la validation pour engager la décision
- Adopter une posture de conseil et non de pression.

Compétences visées

- Meilleure conversion des visites en offres
- Posture commerciale plus naturelle et éthique
- Développement de la confiance client
- Maîtrise des techniques de persuasion bienveillante.

Public

Agents immobiliers, mandataires, négociateurs, dirigeants d'agence, managers commerciaux

Prérequis : Prérequis : Aucun
Accessibilité: Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation.
Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Programme

Psychologie de la décision d'achat

- Le processus émotionnel et rationnel de la décision immobilière

NOUVEAUTÉ

Immobilier

Réf : 303IM06

L'art de convaincre : techniques de closing appliquées à l'immobilier

- La confiance et la peur dans le processus de vente
- Les biais cognitifs et leviers de persuasion

Identifier les signaux d'achat et adapter sa posture

- Les 5 signaux verbaux et non verbaux à reconnaître
- Le bon moment pour proposer une conclusion
- Atelier : repérage des signaux dans des cas concrets.

Les techniques de closing

- Les différentes approches : closing alternatif, assumé, par résumé, par l'essai
- Cas pratiques de conclusion d'offre ou de mandat exclusif
- Reformulation et validation d'engagement

Le closing éthique et durable

- Créer l'adhésion sans manipulation
- Le suivi post-closing : fidélisation et recommandation
- Mise en situation finale et débrief collectif.

Dates & lieux

25 novembre 2026
Le Mans
420.00

Nous consulter pour les dates
Angers
420.00

Nous consulter pour les dates
Nantes / St-Herblain
420.00

Nous consulter pour les dates
La Roche sur Yon

NOUVEAUTÉ

Immobilier

Réf : 303IM06

L'art de convaincre : techniques de closing appliquées à l'immobilier

€ 420.00

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 200 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Spécificités de la formation :

Jeux de rôle de closing en binôme et en groupe
Fiches outils "closing & persuasion"
Vidéos de débrief et analyse de posture

Autoévaluation sur la posture de vente et la qualité de communication

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.Les CCI Pays de la Loire sont équipées de la plateforme m@formation, dont l'objectif est d'améliorer l'expérience apprenante de nos stagiaires et d'enrichir nos formations en présentiel. Un accès personnalisé aux documents administratifs et pédagogiquesUne ergonomie simple et adaptéeDes parcours conçus avec des modalités synchrones et asynchrones Tutorat Technique pour les classes virtuelles :Avant la Formation : La vérification du fonctionnement du matériel de visio conférence est assuré auprès de chaque participantPendant la Formation : Une assistance technique (Hotline) est disponible pour résoudre les problèmes techniques
Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant.

Validation/Certification

Un positionnement est réalisé en début de formation.A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM – quizz – mise en situation ...).Une attestation de fin de formation pourra être

L'art de convaincre : techniques de closing appliquées à l'immobilier

remise au stagiaire à l'issue de la formation.