

Intégrer la démarche conseil dans le processus de vente

Développer une relation commerciale fondée sur l'écoute, la personnalisation, la coconstruction et le suivi client.

Certification RS7149 · Répertoire spécifique de France compétences · Certificateur : Manitude

Mise à jour : Septembre 2026

42 h

DURÉE TOTALE

6 jours

CLASSES
VIRTUELLES

5 à 12

PARTICIPANTS

1 500 €

EXONÉRÉ DE TVA

LA FORMATION EN UN REGARD

Passer d'une posture commerciale à une véritable démarche de conseil

Les clients n'attendent plus seulement qu'un professionnel leur présente une offre. Ils attendent qu'il comprenne leur situation, identifie leurs enjeux, les aide à arbitrer, construise avec eux une réponse adaptée et assure un suivi de qualité. Cette formation structure l'ensemble de cette démarche, du premier contact au suivi après-vente, à partir de situations commerciales contextualisées au secteur immobilier.

100 % classe virtuelle synchrone

12 séances de 3 h 30

Prérequis vérifié par dossier d'admission

01

Présenter sa démarche conseil

02

Découvrir le projet client

03

Coconstruire une solution

04

Présenter & ajuster la proposition

05

Négocier & mobiliser la décision

06

Suivre & préparer la certification



CADRAGE DU PARCOURS

À qui s'adresse cette formation ?

Public visé

La formation s'adresse aux commerciaux ou aux personnes ayant des fonctions commerciales qui, dans le cadre d'une évolution professionnelle ou de leurs missions, ont besoin d'acquérir des compétences intégrant l'approche conseil.

- Professionnels de la transaction immobilière.
- Commerciaux souhaitant renforcer leur posture conseil.
- Professionnels amenés à construire des solutions personnalisées.
- Professionnels exerçant des fonctions commerciales et souhaitant intégrer davantage de conseil et de suivi client dans leur pratique.

Prérequis

Occuper un poste de commercial ou exercer des fonctions commerciales.

Conditions d'admission

Le respect du prérequis est vérifié en amont de l'entrée en formation au moyen d'un **dossier d'admission** complété par le candidat.

Modalité

Formation intégralement à distance en **classes virtuelles synchrones**, organisée en 12 séances de 3 h 30.

OBJECTIF PÉDAGOGIQUE OPÉRATIONNEL

À l'issue de la formation, le participant sera capable de conduire, à partir d'un contexte commercial réel ou fictif préparé en amont, un entretien de vente complet intégrant une démarche de conseil personnalisée ainsi qu'un entretien de suivi après-vente, en mobilisant les compétences C1 à C7 attendues dans le cadre de la certification RS7149.

Résultats attendus

- Présenter sa démarche de conseil et sa valeur ajoutée.
- Conduire un questionnement personnalisé et pratiquer l'écoute active.
- Coconstruire une solution et l'ajuster aux réactions du client.
- Présenter une proposition structurée reliée aux besoins identifiés.
- Préparer et conduire une négociation en maintenant ses limites.

- Identifier et mobiliser décideurs et codécideurs.
- Organiser les prochaines étapes du processus de décision.
- Mettre en œuvre un suivi après-vente personnalisé.
- Mesurer la satisfaction, traiter les difficultés et détecter de nouveaux besoins.
- Mobiliser l'ensemble de la démarche lors des simulations préparatoires E1 et E2.

Certification visée. La formation prépare à la certification détenue par Manitude, enregistrée le 30/04/2025 sous le numéro RS7149 au Répertoire Spécifique de France Compétences.

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7149/>

6 PHASES · MONTÉE EN COMPÉTENCE PROGRESSIVE

Un parcours orienté entraînement, ajustement et transfert

1

Présenter sa démarche de conseil et sa valeur ajoutée

Distinguer posture de vente et posture conseil, présenter son expertise, expliquer les étapes de l'accompagnement, relier services et bénéfices client, poser les limites et valider l'engagement réciproque.

2

Conduire une découverte client personnalisée

Structurer le questionnement, explorer projet, motivations, contraintes, budget et délais, pratiquer écoute active et reformulation, identifier décideurs, codécideurs et modalités de décision.

3

Coconstruire et présenter une solution personnalisée

Analyser les informations recueillies, établir un diagnostic, construire plusieurs options, associer le client aux arbitrages, ajuster la proposition et relier chaque recommandation à des bénéfices concrets.

4

Négocier et mobiliser les acteurs de la décision

Préparer objectifs, intérêts et limites, analyser les objections, mobiliser des leviers autres que le prix, rechercher un accord équilibré, valider l'adhésion et organiser les prochaines étapes.

5

Organiser le suivi après-vente et consolider la démarche

Retracer l'historique client, contrôler engagements et résultats, mesurer la satisfaction, traiter les difficultés, détecter de nouveaux besoins, structurer la recommandation et assurer la traçabilité.

6

Mobiliser la démarche complète et préparer la certification

Préparer les contextes E1/E2, réaliser des simulations intégratives, s'autoévaluer, recevoir un feedback factuel, rejouer les passages critiques et formaliser un plan personnel de remédiation.

Compétences attestées

C1

Présenter sa démarche de conseil lors des entretiens commerciaux

Présenter expertise, étapes, plus-value et valider l'engagement réciproque.

C2

Pratiquer un questionnement personnalisé lors des entretiens commerciaux

Explorer les besoins par le questionnement, l'écoute active et la reformulation.

C3

Coconstruire avec le prospect/client une solution personnalisée

Construire et ajuster une solution personnalisée avec le client.

C4

Présenter les solutions proposées au client/prospect

Relier les solutions aux besoins et bénéfices identifiés.

C5 · Leviers, limites et accord

Préparer et conduire les négociations commerciales

C6 · Décideurs, adhésion, prochaines étapes

Engager le prospect/client à promouvoir et à défendre l'offre proposée auprès des codécideurs et décideurs finaux

C7 · Satisfaction, besoins et recommandation

Mettre en œuvre un dispositif après-vente de suivi régulier et personnalisé auprès des clients

APPRENDRE · S'ENTRAÎNER · AJUSTER · CERTIFIER

Une pédagogie tournée vers l'action

1

Apports méthodologiques ciblés

2

Études de cas et ateliers pratiques

3

Mises en situation et simulations

4

Feedback, correction et remédiation

Modalités d'évaluation certificative

E1 — Entretien de vente complet. Mise en situation professionnelle permettant d'observer les compétences C1 à C6, depuis la présentation de la démarche jusqu'à la négociation et à la définition des prochaines étapes.

E2 — Suivi après-vente personnalisé. Mise en situation portant sur le même client afin d'évaluer la compétence C7 : historique, engagements, satisfaction, difficultés, nouveaux besoins et recommandation.

Jury professionnel : 2 membres, dont 1 membre salarié de l'organisme de formation et 1 membre externe. Les évaluateurs disposent d'au moins 3 ans d'expérience dans le domaine commercial et respectent les exigences d'impartialité, d'indépendance et de dissociation du parcours de formation définies par le certificateur Manitude et France Compétences. La décision finale de délivrance relève du certificateur Manitude. En cas de réussite, un certificat de compétences est édité par Manitude et remis à l'apprenant par le centre de formation.

Préparation à la certification

Les simulations S11 et S12 restent formatives. Elles permettent d'identifier les critères acquis ou fragiles, de réaliser un second essai ciblé et de formaliser un plan individuel de remédiation avant les épreuves certificatives.

Moyens & assistance technique

- Classe virtuelle Zoom.
- Plateforme LMS VisioFormation.
- Supports numériques et documents d'exercices.
- QCM et outils interactifs.
- Sous-groupes et salles virtuelles.
- Grilles d'observation et supports de production.
- Une assistance est assurée en cas de difficulté d'accès ou d'utilisation des outils.
- **Responsable technique :** Renato Ponzio — 06 61 55 87 50.

Accessibilité & handicap

Les besoins spécifiques sont étudiés en amont de l'entrée en formation. Selon les situations : adaptation des supports, ajustement des modalités pédagogiques, accompagnement individualisé et adaptation des évaluations lorsque cela est possible et compatible avec le référentiel.

Référent handicap : Gérard Barbara
gerard.barbara@lesformateursimmo.com

Informations & inscription

Les Formateurs IMMO

Salle de formation : 9 avenue de l'Alma
94210 Saint-Maur-des-Fossés

contact@lesformateursimmo.com
06 61 55 87 50
lesformateursimmo.com

Inscription via le site Les Formateurs IMMO selon les modalités en vigueur.

Qualité

Formation conçue selon une logique pédagogique conforme aux exigences du Référentiel National Qualité (Qualiopi). Les indicateurs de satisfaction, de participation et de réussite sont publiés dès lors qu'un nombre suffisant de sessions permet leur consolidation statistique.

Organisme de formation : **LES FORMATEURS IMMO** · NDA 11941010494. La délivrance de la certification relève de l'organisme certificateur conformément aux modalités en vigueur.