

# Toutes les clés utiles à l'agent immobilier pour vendre et louer sans discrimination



**ALVES SALVADOR**

Conseil & Formation Management  
9 impasse Du clos du château 31330 Larra  
Tel : 05 82 95 09 13 - 07 86 51 86 46  
contact@vales-sa.fr www.vales-sa.fr  
SIRET : 85205763700013 - N° d'activité préfecture Haute Garonne - N° 76 31 09758 31

Formation conforme au dernier décret 2020-1259 du 14 octobre 2020

**Développée par IMPULSION CONSULTING**

Plus simple à comprendre - Plus facile à appliquer - Plus efficace

# PROGRAMMES DE TRANSFERT DE COMPÉTENCES

by Impulsion Consulting

Toutes les clés utiles à l'agent immobilier  
pour vendre et louer sans discrimination

*Formation conforme  
au dernier décret 2020-1259 du 14 octobre 2020*



**Evaluation des préférences relationnelles** 🕒 *15min en individuel et en digital*  
**Géométrie Comportementale** ®



**Form'action collective** 🕒 *2 jours*  
Présentielle (en salle) ou Distancielle (classe virtuelle)  
Comprenant des ateliers collectifs de mise en situation



**Validation du transfert de compétences** 🕒 *15min en individuel*  
Attestation de formation incluant **2H non discrimination** et **2H code de déontologie**

# TOUTES LES CLÉS UTILES À L'AGENT IMMOBILIER POUR VENDRE ET LOUER SANS DISCRIMINATION

by Impulsion Consulting



*Inégalités, discriminations, propos racistes et sexistes...nous retrouvons fréquemment ces termes dans le langage courant ou dans les comportements que ce soit dans le cadre personnel ou professionnel. La thématique de la non discrimination est une formation obligatoire dans le domaine de l'immobilier instituée par le décret du 14 octobre 2020 à effectuer tous les trois ans. Elle a pour objectif de faire cesser la discrimination à l'accès logement.*

*Les professionnels de l'immobilier jouant un rôle d'intermédiaire très important dans ce cadre, ils sont donc en première ligne pour agir contre les discriminations au logement. Toutefois, cela suppose d'avoir une certaine connaissance des textes légaux, de la notion de discrimination et des comportements à adopter lorsqu'ils rencontrent une telle situation.*

## Programme

### **Connaître le cadre réglementaire et les risques encourus**

- Savoir différencier discrimination et diversité
- Identifier les critères de discrimination avec un Quiz
- Connaître les risques encourus
- Appréhender le code de déontologie

### **Savoir éviter les préjugés et adopter une communication non discriminatoire**

- Identifier les stéréotypes et préjugés au quotidien
- Utiliser la communication verbale dans la compréhension de la demande
- Eviter les questions pièges dans la demande d'informations aux futurs locataires
- Décrypter les signaux de la communication non verbale avec les clients et les propriétaires

### **Optimiser sa relation aux autres avec la Géométrie Comportementale®**

- Appréhender les fondamentaux
- Savoir distinguer les préférences relationnelles de mes interlocuteurs (propriétaires, locataires, collègues...)
- Etre à même de développer une réelle harmonie comportementale

### **Savoir faire face efficacement à une demande discriminatoire**

- Savoir identifier la demande discriminatoire avec un arbre décisionnel
- Identifier les comportements inopportuns
- Savoir réaffirmer son engagement à prévenir toute discrimination
- Réagir et répondre avec assurance aux objections, savoir refuser la commande
- Appliquer la technique PICTO ©

## Finalités

- Connaître le cadre réglementaire et les risques encourus
- Maîtriser les pièges de communication
- Optimiser sa relation aux autres
- Réussir à adopter les comportements appropriés face à une demande discriminatoire

## Modalités d'animation

- Evaluation digitale en amont de la form'action
- Exposés théoriques
- Travaux de recherche en sous-groupe et en individuel avec restitution
- Ateliers de simulation et mises en situation

## Public concerné

- Les titulaires de la carte professionnelle
- Les personnes qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale ou d'une agence
- Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier ou s'engager pour le compte de ce dernier

## Prérequis

Aucun

## Nombre de participants

3 à 12 personnes

## Durée

1 ou 2 jours de form'action (7 ou 14h)

# UNE APPROCHE ET DES OUTILS EXCLUSIFS

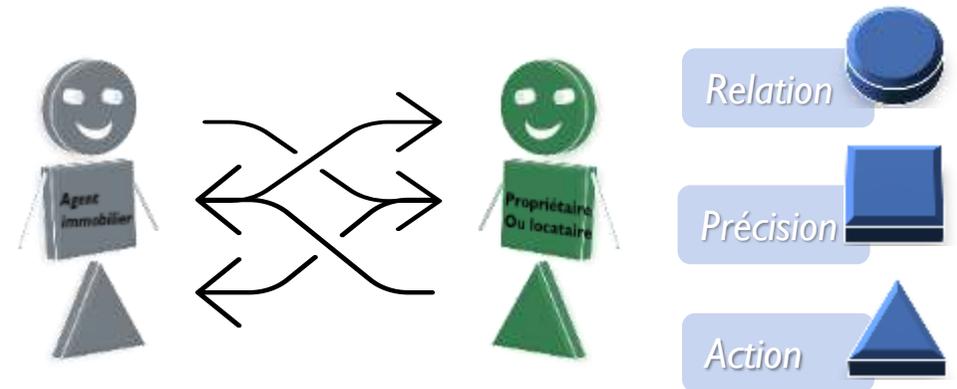
by Impulsion Consulting

L'ADN d'Impulsion Consulting est de travailler essentiellement sur les comportements humains et de rendre les transferts de compétences toujours plus efficaces grâce à la simplification des méthodes.

Notre programme est basé sur notre approche relationnelle exclusive de Géométrie Comportementale®. En effet, bien connaître ses propres préférences comportementales et savoir facilement identifier celles de ses interlocuteurs (clients, futurs locataires ou propriétaires par exemple) est un atout extrêmement précieux pour réussir dans le domaine professionnel.

Nous avons fait le choix pédagogique d'intégrer à cette form'action le respect des règles de NON DISCRIMINATION pour répondre aussi aux obligations légales de formation des acteurs de l'immobilier,

Identification des préférences relationnelles de chaque participant avec la Géométrie Comportementale®



## Nombreux cas traités lors de la Form'action





# IMPULSION CONSULTING

DEVELOPPEURS DE PERFORMANCE COMPORTEMENTALE

**PLUS SIMPLE - PLUS EFFICACE - PLUS PROCHE**



## ALVES SALVADOR

Conseil & Formation Management  
9 impasse Du clos du château 31330 Larra  
Tel : 05 82 95 09 13 - 07 86 51 86 46  
contact@vales-sa.fr www.vales-sa.fr

SIRET : 85205763700013 - N° d'activité préfecture Haute Garonne - N° 76 31 09758 31

[www.impulsionconsulting.com](http://www.impulsionconsulting.com)