

PRÉSENTER VOTRE OPÉRATION IMMOBILIÈRE ET CONVAINCRE VOS INTERLOCUTEURS

Maîtriser les techniques de présentation et construire votre argumentaire

1 JOUR, 7 HEURES

IMMOBILIER ET LOGEMENT
SOCIAL

CODE :
IC90

Objectifs de la formation

- Expérimenter les techniques de présentation d'un projet immobilier
- Identifier les différents types d'interlocuteurs à convaincre dans le cadre d'un projet immobilier
- Construire son argumentation en fonction des objectifs à atteindre selon les étapes du projet immobilier
- Distinguer stress et trac
- Utiliser des techniques de gestion du trac

Parmi nos formateurs

- COLLOT Denis
Formateur,

Public concernés

- Promoteur immobilier ; Architecte ; Urbaniste ; Responsable de programme

Critères d'admission

- aucun prérequis n'est nécessaire

Prérequis

- Aucun prérequis

Tarifs

- Tarif Session en classe virtuelle : 995,00 €HT
- Tarif Session en présentiel : 1 060,00 €HT

Assurer la présentation d'un projet immobilier

- S'approprier le contexte de la prise de parole : Quel type de réunion ? Quels seront vos interlocuteurs ?
- Connaître les étapes donnant lieu à une prise de parole tout au long du projet immobilier
- Adapter son discours et sa présentation en fonction du contexte et des personnes
- Après l'étude de faisabilité : présentation du projet en Mairie
- Réunions publiques

- Présentation du projet en Comité d'Engagement
 - Animation de réunion projet
 - Réunion de lancement commercial
 - Après la livraison
-

Maîtriser les techniques de présentation

Réussir son entrée

- Préparer son plan, avoir à l'esprit l'objectif
 - Avoir une structure claire et solide
-

La prise de parole et l'expression en public

- Les différents types de communication selon la taille de l'auditoire : réunion publique, réunion « jury », comité de validation, groupe de travail
 - Exprimer sa passion
 - Établir contact visuel
 - Trouvez le bon rythme
 - Créer l'interactivité avec votre public
 - Expliciter ses propos
 - Tenir compte du degré d'écoute du public
-

Réussir sa sortie

- Synthétiser sa présentation
 - « Reboucler » l'information
 - Rappeler les points forts du projet
 - Récapituler les prises de décision
 - Conclure avec un message fort
-

Les meilleurs « trucs » de composition de diapositives

- Assurer une lisibilité de la présentation
 - Favoriser la simplicité
 - Utiliser des images de haute qualité
-

Gérer le trac avant et pendant

- L'accepter et le contrôler
 - Travailler la confiance en soi par l'autosuggestion
 - Connaître le lieu, l'environnement, le public, les interlocuteurs difficiles
-

Dates

Classe virtuelle	Paris
07/07/2026	07/07/2026
08/12/2026	08/12/2026

Modalités pédagogiques, d'évaluation et techniques

■ Modalités pédagogiques:

Pour les formations synchrones-présentiel ou classes virtuelles (formations à distance, en direct), les stages sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants, et cherchent à respecter un équilibre entre théorie et pratique. Chaque fois que cela est possible et pertinent, des études de cas, des mises en pratique ou en situation, des exercices sont proposées aux stagiaires, permettant ainsi de valider les acquis au cours de la formation. Les stagiaires peuvent interagir avec le formateur ou les autres participants tout au long de la formation, y compris sur les classes virtuelles durant lesquelles le formateur, comme en présentiel peut distribuer des documents tout au long de la formation via la plateforme. Un questionnaire préalable dit 'questionnaire pédagogique' est envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques. Il est transmis aux intervenant(e)s avant la formation, leur permettant de s'adapter aux publics. Pour les formations en E-learning (formations à distance, asynchrones), le stagiaire peut suivre la formation à son rythme, quand il le souhaite. L'expérience alterne des vidéos de contenu et des activités pédagogiques de type quizz permettant de tester et de valider ses acquis tout au long du parcours. Des fiches mémos reprenant l'essentiel de la formation sont téléchargeables. La présence d'un forum de discussion permet un accompagnement pédagogique personnalisé. Un quizz de validation des acquis clôture chaque parcours. Enfin, le blended-learning est un parcours alternant présentiel, classes virtuelles et/ou e-learning.

■ Modalités d'évaluation:

Toute formation se clôture par une évaluation à chaud de la satisfaction du stagiaire sur le déroulement, l'organisation et les activités pédagogiques de la formation. Les intervenant(e)s évaluent également la session. La validation des acquis se fait en contrôle continu tout au long des parcours, via les exercices proposés. Sur certaines formations, une validation formelle des acquis peut se faire via un examen ou un QCM en fin de parcours. Une auto-évaluation des acquis pré et post formation est effectuée en ligne afin de permettre à chaque participant de mesurer sa progression à l'issue de la formation. Une évaluation à froid systématique sera effectuée à 6 mois et 12 mois pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.

■ Modalités techniques FOAD:

Les parcours sont accessibles depuis un simple lien web, envoyé par Email aux stagiaires. L'accès au module de E-learning se fait via la plateforme 360Learning. La durée d'accès au module se déclenche à partir de la réception de l'invitation de connexion. L'accès aux classes virtuelles se fait via la plateforme Teams. Le(a) stagiaire reçoit une invitation en amont de la session lui permettant de se connecter via un lien. Pour une bonne utilisation des fonctionnalités multimédia, vous devez disposer d'un poste informatique équipé d'une carte son et d'un dispositif vous permettant d'écouter du son (enceintes ou casque). En ce qui concerne la classe virtuelle, d'un microphone (éventuellement intégré au casque audio ou à la webcam), et éventuellement d'une webcam qui permettra aux autres participants et au formateur de vous voir. En cas de difficulté technique, le(a) stagiaire pourra contacter la hotline au 01 70 72 25 81, entre 9h et 17h ou par mail au logistiqueformations@infopro-digital.com et la prise en compte de la demande se fera dans les 48h.