

Psychologie et immobilier : Identifiez, comprenez et déjouez les biais cognitifs de vos clients

NOUVEAU

1H30 LOI ALUR

Objectifs de formation

- Identifier et comprendre les mécanismes des biais cognitifs en prise de décision
- Détecter les biais cognitifs dans la perception et l'évaluation d'un bien immobilier
- Appliquer des stratégies pour contourner l'influence des biais cognitifs en marketing
- Utiliser des techniques pour neutraliser les biais lors d'une négociation immobilière
- Adapter sa communication afin de limiter les distorsions cognitives chez ses interlocuteurs
- Développer une approche critique face aux biais dans le cadre professionnel

Moyens techniques

Formations 100 % en ligne en accès illimité 24 h/24 et 7 j/7 via la plateforme e-learning.

Moyen pédagogiques

Quiz de fin de formation pour valider des acquisitions des connaissances (Score minimum : 70 %).

Public concerné

Agent immobilier, agent commercial indépendant, dirigeant d'agence immobilière

Pré-requis

Avoir un ordinateur et une connexion internet

Date de diffusion

12/03/2025



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Programme de formation en ligne

01 Identifier, comprendre et déjouer les biais cognitifs

02 Comprendre les biais et leur fonctionnement

03 Les biais cognitifs dans la perception des propriétés

04 Les biais à identifier lors de la commercialisation du bien

05 Comprendre et contourner les biais cognitifs dans la stratégie marketing- Partie 1

06 Comprendre et contourner les biais cognitifs dans la stratégie marketing- Partie 2

07 Prise de décision et négociation

08 Déjouer les biais et adopter la bonne attitude

Intervenant(s)

Vincent Lecamus

Fondateur d'Immo2 et du Campus. Conférencier expert de la proptech et du marketing digital immobilier.

vince@immo2.pro