Se spécialiser en immobilier de luxe

Entrez dans l'univers exclusif de l'immobilier haut de gamme : développez une expertise pointue, maîtrisez les codes du luxe et apprenez à valoriser des biens d'exception pour une clientèle exigeante.

DATE	DURÉE	EFFECTIF	TARIF
7 et 14 avril 2027	**2 jours (14 h)** 9h–12h • 13h30–17h30	**4 à 10 stagiaires**	**588 €** net par personne

LIEU
En centre • en entreprise ou à distance (nous consulter)

FINANCEMENT
Plan de Développement des Compétences • Personnel

PRÉ-REQUIS
Aucun prérequis particulier n'est exigé

L'attestation de formation remise à l'issue de cette formation est prise en compte pour le renouvellement de votre carte professionnelle.
TVA non applicable, article 293 B du Code général des impôts.

PUBLIC CONCERNÉ

Professionnels de l'immobilier

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier les attentes spécifiques d'une clientèle haut de gamme
- Maîtriser les codes relationnels et la communication de prestige
- Développer une expertise du marché immobilier de luxe (valeurs, tendances, spécificités juridiques)
- Mettre en place une stratégie de suivi client personnalisée et durable
- Démontrer un haut niveau de professionnalisme, de discrétion et de confiance

CONTENU

Comprendre les besoins spécifiques de la clientèle luxe

- Psychologie de la clientèle fortunée
- Comportements d'achat, attentes implicites, importance du sur-mesure

Positionnement juridique, éthique et déontologique de l'agent immobilier de luxe

- Obligations légales spécifiques (mandats, protection des données, discrétion)
- Analyse du cadre réglementaire lié aux biens atypiques et de prestige

Savoir structurer une offre de service haut de gamme

- Services associés : conciergerie, visites privées, partenariats prestataires
- Elaboration d'une offre spécifique

L'approche client dans l'immobilier de luxe

- Comportements, langage, apparence, art de la relation

Suivi et fidélisation client dans le haut de gamme

- CRM de luxe, personnalisation, anticipation des besoins
- Stratégie de relation à long terme (parrainage, évènements, communication privée)

MODALITÉS & DÉLAIS D'ACCÈS

Inscription possible jusqu'à 48 heures ouvrées avant la date de début de formation.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute question concernant une situation de handicap, quelle qu'elle soit, afin d'évaluer et anticiper les aménagements nécessaires à votre participation ou vous orienter le cas échéant vers les organismes appropriés, merci de prendre contact avec Philippe Mosnier à l'adresse pmosnier@vaucluse.cci.fr

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Nos salles disposent d'une connexion Wifi. Elles sont équipées de mobiliers, tableau, vidéo projecteurs, paperboard, deux d'entre elles sont des salles informatiques avec des PC faisant l'objet de maintenances et mises à jour régulières au niveau du matériel et des logiciels. La taille de ces salles est adaptée à l'effectif accueilli que nous limitons volontairement pour permettre une réponse personnalisée aux attentes de chacun.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Alternance de parties de cours et d'exercices concrets sur des exemples multiples et variés

SUIVI ET ÉVALUATION

- Fiche d'émargement par demi-journée co-signée par chaque stagiaire et l'intervenant(e)
- Questionnaire d'appréciation individuel complété par chaque stagiaire à l'issue de la formation
- Auto positionnement à l'entrée et à la fin de la formation pour mesurer l'évolution des connaissances
- Évaluation formative réalisée tout au long de la formation
- Attestation de formation remise à chaque stagiaire à l'issue de la session mentionnant le résultat de l'évaluation des compétences acquises

INTERVENANT

AMÉLIE TARDY • Formatrice en immobilier, Amélie est passionnée par ce secteur depuis plus de 15 ans.

Elle a débuté comme négociatrice avant d'évoluer jusqu'à la gestion d'agence, ce qui lui a permis de s'immerger pleinement dans toutes les facettes du métier. Diplômée de l'Institut de la Construction et de l'Habitat à l'Université de Montpellier, et certifiée Expert Immobilier en valeur vénale, elle allie constamment théorie et pratique. Aujourd'hui, elle transmet son expérience aux étudiants en BTS Professions Immobilières. Son objectif est de former des professionnels prêts à relever les défis du terrain, à travers des outils concrets, des cas réels et, surtout, une vraie énergie communicative. L'immobilier est un secteur vivant et dynamique, et ses formations le sont tout autant.

ENCADREMENT

AUDREY DUJON • 04 90 23 77 04

SATISFACTION

100 % de réponses à l'enquête de satisfaction.

98 % de nos clients ont été satisfaits de cette formation au 31 décembre 2025.

NOTRE CENTRE

Formation continue CCI Vaucluse
Campus – BP 20660
84032 Avignon Cedex 3
04 90 23 77 01

INSCRIPTION

Formulaire en ligne sur la page de la formation :
campus.vaucluse.cci.fr › Immobilier

Contact : 04 90 23 77 01