LE DÉVELOPPEMENT COMMENCE PAR VOUS.

3 expériences. 3 leviers de transformation.

Une nouvelle dimension pour votre activité.

Mieux communiquer. Créer des rencontres.
Comprendre l'humain.

★★★★★ **Plus de 2 500 stagiaires · plus de 570 avis Google 5 étoiles**

Pour les mandataires immobiliers, les mandataires en MLM et les mandataires de tous secteurs, ainsi que les leaders et animateurs de réseau. Ouvert à tout public.

01 / STRATÉGIE
Prendre de la hauteur.
Piloter son modèle.

02 / PÉDAGOGIE COMMERCIALE
Se différencier.
Développer son business.

03 / HUMAIN
Se connaître. Comprendre son mindset.

APPRENDRE. TESTER. AGIR.

La formation devient une expérience.

Faire réfléchir
pour prendre du recul.

Faire comprendre
pour donner du sens.

Faire agir
pour transformer les acquis en actions concrètes.

Cette progression est au cœur des trois formations. La valeur d'une formation se mesure aussi à ce qu'elle change sur le terrain : **une stratégie plus claire, des équipes qui se dynamisent, des rencontres qui créent du business** et une posture professionnelle qui gagne en légitimité.

TROIS FORMATIONS. TROIS OBJECTIFS.

1 Stratégie et pilotage

ADN du Chef d'Entreprise : communication d'impact, mindset et management de soi, stratégie et pilotage de son activité. Spécialisation MLM.

2 Pédagogie commerciale

Conquête & Closing : améliorer ses ratios, développer les exclusivités, les recommandations et le chiffre d'affaires.

3 Compréhension de l'humain

MBTI® : explorer son fonctionnement pour mieux comprendre les bases de son mindset et adapter ses relations.

Yoann Truwant

Formateur, conférencier et coach professionnel certifié. **Praticien certifié MBTI® Niveau 1 et Niveau 2.**

Une pédagogie enrichie au fil des sessions et des retours terrain.

1 / STRATÉGIE & PILOTAGE · SPÉCIALISATION MLM

L'ADN du Chef d'Entreprise

Communication · Mindset · Stratégie

2 JOURS | **Présentiel : 672 €** | **Distanciel : 560 €**

Sessions : novembre et décembre 2026 · janvier, février et mars 2027

Piloter son activité comme une entreprise.

Pour les mandataires qui pilotent leur activité comme une entreprise, et pour les leaders et animateurs de réseau. Jour 1 : la communication et le mindset. Jour 2 : la stratégie et le pilotage, avec une spécialisation sur le modèle MLM.

1

Communiquer avec impact

Présenter son activité et son modèle avec clarté et pédagogie. Incarner une posture de chef d'entreprise et donner du sens au projet proposé.

2

Travailler son mindset et se manager

Comprendre son fonctionnement, ses freins et ses leviers. Installer les habitudes qui tiennent dans la durée.

3

Construire sa stratégie et piloter

Relier les actions aux résultats. Suivre ses indicateurs, ajuster sa stratégie, développer son organisation et sa récurrence en amélioration continue.

VOUS REPARTEZ AVEC

- ✓ Un discours de présentation structuré.
- ✓ Un plan stratégique personnel.
- ✓ Des repères de pilotage et d'amélioration continue.

RETOURS DU TERRAIN

Des organisations qui se développent, des équipes qui se dynamisent et une légitimité renforcée. Des applications rapportées par les participants dans leur activité MLM.*

2 / PÉDAGOGIE COMMERCIALE

Conquête & Closing

L'art de la rencontre et du passage à l'action

2 JOURS | Présentiel : 672 € | Distanciel : 560 € | Intra-entreprise : sur devis

Sessions : novembre et décembre 2026 · janvier, février et mars 2027

Le B.A.-BA de la vente : faire réfléchir.

Développer une pédagogie commerciale qui crée de la confiance et permet au client de comprendre lui-même la valeur de votre proposition. Pédagogie de la vente, neurosciences appliquées et techniques de communication. Jour 1 : l'art de la rencontre. Jour 2 : le closing et le passage à l'action.

1 **Créer la rencontre et questionner**

Les 7 méthodes pour aborder avec naturel. Explorer le besoin par le questionnement et installer les bases d'une relation commerciale de qualité.

2 **Se différencier avec la graine**

Rendre sa différence évidente. Avec la méthode de la graine, aider le client à construire sa propre conclusion, notamment vers l'exclusivité.

3 **Développer des apporteurs qui apportent**

Expliquer son activité avec impact pour créer des relais de recommandations et transformer les rencontres en opportunités commerciales.

VOUS REPARTEZ AVEC

- ✓ Un discours pédagogique différenciant.
- ✓ Des outils de questionnement et de closing.
- ✓ Une méthode pour développer les apporteurs d'affaires.

RETOURS DU TERRAIN

De fortes progressions des ratios, des exclusivités et du chiffre d'affaires. Des apporteurs qui génèrent du business et une relation client qui favorise les avis Google.*

3 / SCIENCES HUMAINES

Dynamique de Leadership

Communication et management via le MBTI® · Niveau 1 et Niveau 2

2 JOURS | **Présentiel : 822 €** | **Distanciel : 690 €**

Mandataires · Leaders de réseau · Animateurs d'équipe

Tarif selon la session · Questionnaire MBTI® à compléter avant la formation

Comprendre l'humain, en profondeur.

Le point de départ du mindset : connaître son propre fonctionnement pour mieux vendre, recruter et animer son équipe. Jour 1 : exploration et compréhension. Jour 2 : application et leadership.

1 Se connaître : 16 types, 20 facettes

Découvrir son type MBTI® et approfondir ses préférences avec les 20 facettes du Niveau 2. Une lecture guidée, avec validation du type.

2 Comprendre les bases de son mindset

Relier son fonctionnement à l'énergie, à l'information, à la décision et à l'organisation. Comprendre ses habitudes et élargir ses possibilités d'action.

3 Comprendre les autres et adapter sa posture

Explorer les différences humaines. Adapter la communication, mieux comprendre les désaccords et accompagner les membres de son équipe.

VOUS REPARTEZ AVEC

- ✓ Votre rapport officiel MBTI® Niveau 2, qui inclut votre type Niveau 1.
- ✓ Une compréhension approfondie de vos préférences.
- ✓ Des clés de communication et de leadership.

CE QUE CELA CHANGE

Une lecture plus fine de soi et des autres. Des bases pour travailler son mindset, prendre du recul sur ses réactions et construire des relations professionnelles plus adaptées.

MBTI est une marque déposée de The Myers & Briggs Foundation.

VOS BESOINS, VOTRE POINT DE DÉPART

Quelle formation pour quel objectif ?

Trois formations pour les mandataires immobiliers, les mandataires en MLM et les mandataires de tous secteurs, ainsi que les leaders et animateurs de réseau.

01 ADN du Chef d'Entreprise

Piloter votre activité comme une entreprise et développer votre organisation MLM.

À travailler : communication d'impact, mindset, stratégie et pilotage.

Plan stratégique + discours de présentation

02 Conquête & Closing

Améliorer vos ratios, développer vos exclusivités et créer davantage de business.

À travailler : questionnement, pédagogie, différenciation, graine et apporteurs.

Discours commercial + méthode de rencontre

03 Dynamique de Leadership

Comprendre votre fonctionnement et celui des autres pour travailler votre mindset.

À travailler : préférences MBTI®, 20 facettes, sciences humaines et leadership.

Rapport officiel MBTI® Niveau 2 + clés d'application

Chaque formation peut être suivie indépendamment.

* Les résultats présentés sont des retours d'expérience individuels ; leur ampleur dépend de la mise en pratique et du contexte de chacun.

INVESTIR DANS SA PROGRESSION

Deux formats. Un même engagement.

TARIF PAR PARTICIPANT / FORMATION DE 2 JOURS		
ADN du Chef d'Entreprise	Présentiel **672 €**	Distanciel **560 €**
Conquête & Closing	Présentiel **672 €**	Distanciel **560 €**
Dynamique de Leadership · MBTI®	Présentiel **822 €**	Distanciel **690 €**

Tarifs TTC · montant non assujetti à la TVA (art. 261.4.4 du CGI). Le tarif MBTI® comprend 150 € pour le rapport officiel Niveau 2, refacturé à prix coûtant. Conquête & Closing en intra-entreprise : sur devis. Les conditions applicables sont précisées sur le devis et la convention.

CALENDRIER ADN ET CONQUÊTE & CLOSING

Des dates en présentiel et en distanciel sont proposées en novembre et décembre 2026, puis janvier, février et mars 2027. **Contactez-nous pour les dates précises et les places disponibles.**

FINANCEMENT

Prise en charge possible par l'AGEFICE, le FIFPL, le FAFCEA ou l'OPCO de votre entreprise, selon votre statut, les critères applicables à votre dossier et l'année de la formation. Nous montons le dossier avec vous et suivons le remboursement.

Préparation MBTI® : questionnaire officiel à compléter avant la session, puis restitution guidée du rapport pendant la formation.

Critères de financement : AGEFICE · FIFPL · FAFCEA · Vérifiés le 9 novembre 2026.

AVANT DE VOUS INSCRIRE

Vos questions. Nos réponses.

Le financement, la loi ALUR, le format, le MBTI® : tout ce que l'on nous demande avant une inscription.

Qui s'occupe de la prise en charge ?

Nous. Dès votre accord, Connecto Évolution monte le dossier, dépose la demande auprès de votre financeur et suit le remboursement jusqu'au versement. Vous n'avez qu'un document à signer.

Suis-je remboursé ?

La prise en charge peut aller jusqu'à 100 % du tarif, selon votre statut et votre financeur (AGEFICE, FIFPL, FAFCEA ou OPCO de votre entreprise) et dans la limite de vos droits de l'année. Nous vérifions votre éligibilité avant l'inscription : vous savez à l'avance ce qui est pris en charge.

Ces formations comptent-elles pour la loi ALUR ?

Chaque formation dure 2 jours, soit 16 heures : plus que les 14 heures annuelles de formation continue exigées des professionnels de l'immobilier (loi ALUR). Nous vous confirmons avant l'inscription que la formation choisie entre dans votre obligation, et Connecto Évolution, organisme de formation certifié Qualiopi, vous remet l'attestation à présenter pour le renouvellement de votre carte ou de votre attestation de collaborateur.

Présentiel ou distanciel : quelle différence ?

Le même programme, le même formateur, la même durée. En présentiel, vous travaillez en groupe sur un même lieu, avec les exercices en direct ; en distanciel, en visioconférence et en petit groupe. L'écart de tarif correspond aux frais de salle et de déplacement.

Comment se passe le MBTI® ?

Vous complétez le questionnaire officiel avant la session. Pendant les deux jours, en présentiel ou en distanciel, Yoann Truwant, praticien certifié Niveau 1 et Niveau 2, vous guide dans la lecture de votre rapport et la validation de votre type. Le rapport officiel Niveau 2, qui inclut votre type Niveau 1, est compris dans le tarif et refacturé à prix coûtant.

Dois-je suivre les trois formations ?

Non. Chaque formation se suit seule et répond à un objectif précis : le modèle et la légitimité, la vente, la compréhension de soi et des autres. Vous commencez par votre levier prioritaire.

Et si je suis en situation de handicap ?

Vos besoins sont étudiés au cas par cas. Signalez-nous votre situation lors de l'inscription : notre référent handicap adapte les modalités avec vous.

Une autre question ? contact@connectoevolution.fr · 06 46 62 58 28 · connectoevolution.fr/contact

DU PROJET AU TERRAIN

Et si nous préparions la suite ?

Pour vous, votre équipe ou les professionnels de votre organisation : construisons une session autour de vos besoins.

1

Clarifier votre objectif

Posture, développement commercial ou dynamique d'équipe : identifions le levier prioritaire.

2

Choisir la formation et le format

Définissons les participants, les dates et le format de la session.

3

Préparer votre inscription

Recevez le programme, le devis et la convention. Nous vous accompagnons dans les démarches.

★★★★★ **Plus de 2 500 stagiaires · plus de 570 avis Google 5 étoiles**

Connecto Évolution : organisme de formation certifié Qualiopi. Nos formations peuvent bénéficier d'une prise en charge jusqu'à 100 %, selon votre éligibilité, les plafonds applicables et l'accord du financeur.

Parlons de votre projet.

Écrivez-nous à **contact@connectoevolution.fr**, appelez le **06 46 62 58 28** ou passez par **connectoevolution.fr/contact** pour organiser un échange.

Que la force soit avec vous.

Yoann Truwant · Connecto Évolution