

Psychologie de la maison

La méthode du Premier Regard : capter un intérieur pour comprendre votre client et l'accompagner, sans jamais jouer au psychologue.

DURÉE	FORMAT	EFFECTIF	PRÉREQUIS	FINANCEMENT	CERTIF.
7 h · 1 jour	Présentiel	1 à 10 pers.	Aucun	OPCO et FAF	Qualiopi

À qui s'adresse cette formation ?

- Décorateurs, home-stagers et vendeurs en décoration
- Artisans souhaitant mieux cerner leurs clients
- Tout professionnel au contact de clients

Aucun prérequis. Effectif : 1 à 10 participants.

Vous vous reconnaissez ?

« Je sens des choses en entrant chez un client, mais je n'ose pas m'en servir. »
 « Je propose ma déco, mais je passe parfois à côté du vrai besoin. »
 « J'ai peur d'être trop intrusif, ou de mal interpréter. »
 « Mes clients ne savent pas toujours exprimer ce qu'ils veulent. »

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les indicateurs symboliques d'un intérieur (pièces, meubles, objets, lumière) ;
- Reconnaître les grands profils de maison et ce qu'ils disent de la personne ;
- Formuler des questions ouvertes pour révéler le vrai besoin, sous la demande exprimée ;
- Construire un brief décoratif aligné, dans le respect de la personne et de son intimité.

Avant / après la formation

Votre situation aujourd'hui

- Vous vous fiez à votre intuition, sans méthode.
- Vous proposez votre style sans toujours cerner le besoin.
- Vous n'osez pas explorer ce que le client ne dit pas.
- Vous craignez de mal interpréter.

Après la formation

- Vous captez un intérieur dès le premier regard, avec méthode et justesse.
- Vous reconnaissez le profil de maison de votre client.
- Vous posez les bonnes questions ouvertes.
- Vous construisez un brief aligné, dans le respect de la personne.

Programme — 1 jour (7 h) · 4 modules

Fil rouge : un intérieur client, capté dès l'arrivée jusqu'au brief décoratif.

Module 1, La posture : capter sans juger · matin

Capter un intérieur sans jamais poser de diagnostic.

La maison comme miroir · L'intuition de l'arrivée · La règle d'or (observer et questionner, jamais diagnostiquer) · Les 4 principes · Le lien avec la psychologie de l'habitat (Bachelard, Jung, Hall).

Module 2, Capter un intérieur · matin

La grille du Premier Regard : ce qu'un intérieur révèle de son habitant.

Symbolique des pièces, des meubles et des objets · Ce que disent l'ordre, les couleurs, les matières et la lumière · Jeu de rôle court 1 : l'intuition de l'arrivée, formuler 3 questions ouvertes.

Module 3, Les 5 profils de maison · après-midi

Reconnaître le profil de son client, et celui qui décide autrement que soi.

Le test des profils (sociale, abri, copains d'abord, musée, héritage) · La bonne question pour chaque profil · Comprendre celui qui ne décide pas comme vous.

Module 4, Du premier regard au projet · après-midi

Transformer ce que vous captez en un brief juste et respectueux.

Les questions clés · Adapter son projet sans imposer · Études de cas · Jeu de rôle court 2 : capter le profil d'un client et proposer un brief adapté.

Évaluation : QCM d'acquis (10 questions) + les deux mises en situation + le brief construit du fil rouge.

Modalités pédagogiques & d'évaluation

Présentiel, en petit groupe. Méthodes : exposés courts, cas pratiques, ludo-pédagogie, deux jeux de rôle courts et un cas fil rouge. Moyens : vidéoprojection, charte éthique signée, livret participant. Évaluation : test de positionnement en amont, exercices pendant les modules, QCM d'acquis noté, mises en situation, et évaluation de satisfaction à chaud et à froid (J+90).

Tarifs

Formule	Durée	Total net
Formation complète (présentiel)	7 h · 1 jour	490 €
Formation personnalisée	Sur mesure	Sur devis

Tarifs nets de taxe (TVA non applicable, art. 261.4.4° a du CGI). Supports et livret inclus.

Financement

Prise en charge OPCO ou FAF possible ; nous vous accompagnons dans vos démarches. Plan de développement des compétences et fonds propres également acceptés.

Délais & accès

Premier contact via le rendez-vous d'analyse des besoins. Accès sous 1 mois après constitution du dossier. Devis et convention sous 72 h.

Accessibilité

Formations ouvertes à tous. En situation de handicap, contactez Myriam Blin, référente handicap (06 10 45 62 17). Partenaires : Agefiph, Cap Emploi 22.

Débouchés & suites de parcours

Intégrer la méthode du Premier Regard et la compréhension fine du client à son activité (décorateur, home-stager, vendeur en décoration, artisan).
Équivalences et passerelles : sans objet (action non certifiante).

Indicateurs de résultats

En cours de constitution : les indicateurs de réussite et de satisfaction seront publiés dès les premières sessions évaluées.

Votre formatrice

Myriam BLIN — Décoratrice, coloriste, dirigeante de MGI22 / Maison Garance & Isatis, auteure de 4 ouvrages, entrepreneure et formatrice depuis 2006. **Margot LETAILLEUR** — Décoratrice et formatrice, titulaire d'une licence en management ; organisation et suivi des participants.

Nous contacter

Coordonnées

Organisme de formation : 6 place Lourmel, 22370 Pléneuf-Val-André.
Siège social : 14 rue Robert Surcouf, 22430 Erquy. Tél. 02 96 42 23 12 ·
06 10 45 62 17. contact@mgi22.fr · www.mgi22.fr

S'inscrire

Inscription et analyse des besoins en ligne, ou prise de rendez-vous pour un entretien de conseil. Nous vous recontactons rapidement, sans engagement.

MGI22 — Maison Garance & Isatis · Organisme de formation enregistré sous le n° 53220908222 · SIREN 894 729 649 · Certifié Qualiopi par AFNOR au titre des actions de formation (certificat n° 2025/112901.1).