

WESCO

MAISON FRANÇAISE

# L'excellence immobilière, transmise par l'expérience.

La formation française qui élève votre posture professionnelle et vous permet d'incarner une signature haut de gamme, quel que soit votre marché.



# À qui s'adresse cette formation

## Cette formation est faite pour vous si...

Vous êtes agent immobilier en activité, avec au moins quelques transactions à votre actif.

Vous sentez qu'il vous manque quelque chose, pas une technique de plus, mais une **solidité** que vous n'arrivez pas à nommer.

Vous en avez assez d'être comparé, mis en concurrence, parfois choisi par défaut.

Vous voulez qu'on vous choisisse **pour ce que vous êtes**, pas seulement pour le bien que vous présentez.

Vous êtes prêt à travailler sur vous, votre posture, votre langage, votre image, et pas seulement sur vos outils.

## Cette formation n'est pas faite pour vous si...

Vous cherchez une méthode miracle ou des «scripts qui marchent à tous les coups».

Vous pensez que le haut de gamme, c'est uniquement une question de prix au mètre carré.

Vous attendez des promesses de chiffre d'affaires garanti.

Vous n'êtes pas prêt à remettre en question certaines habitudes.

### **L'Atelier W&Co forme des professionnels exigeants.**

Si vous cherchez du confort, passez votre chemin.

Si vous cherchez de la substance, continuez.

# L'immobilier change. Ceux qui s'adaptent prennent une longueur d'avance.

Les clients sont plus informés. Les biens se valorisent différemment. La concurrence s'intensifie.

Et pourtant, une réalité demeure : **la majorité des agents ne se forment qu'au strict minimum obligatoire**, 14 heures par an, sans exigence qualitative.

Un seuil minimal qui laisse un immense espace à ceux qui veulent vraiment se différencier.

### **Conséquence ?**

Ceux qui développent une posture haut de gamme prennent rapidement une place que la concurrence ne sait pas occuper.

Ceux qui maîtrisent les codes professionnels avancés deviennent des références locales.

Ceux qui appliquent des standards premium, même sur des biens à 200 000 €, se démarquent immédiatement.

**L'Atelier W&Co a été conçu pour créer cette avance.**

# Une formation issue de 14 ans d'immobilier haut de gamme

L'Atelier W&Co a été fondé par **Thomas Winterhalter**, agent immobilier spécialisé dans les biens haut de gamme et ultra-luxe.

Une expérience vérifiable, construite sur le terrain :

- 14 ans sur des marchés exigeants
- Une pratique reconnue entre Paris et Los Angeles
- Un réseau international et une clientèle VIP
- Des années au contact direct de clients à forte exigence
- Une carrière fondée sur la maîtrise du détail, du relationnel et de l'excellence comportementale

**Ce n'est pas une formation théorique.** C'est un transfert de méthode, forgé dans l'un des environnements les plus compétitifs du secteur.

Ici, on ne vous enseigne pas ce qui devrait fonctionner.

On vous transmet ce qui a fonctionné, et continue de fonctionner,  
face aux clients les plus exigeants du monde.



# Les 7 modules de l'excellence

# 1. Posture & Maîtrise professionnelle

La base de tout le reste.

Avant la technique, il y a la posture. Avant la parole, il y a la présence. Avant la négociation, il y a la maîtrise de soi.

Les gestes qui rassurent. Les mots qui élèvent. Les silences qui installent votre autorité.

Vous apprenez à incarner une crédibilité naturelle, sans surjeu, sans effort visible. À décrypter ce que vos clients attendent sans toujours le formuler. À installer la confiance avant même d'avoir parlé.

**Ce module transforme votre manière d'être perçu, avant même que vous n'agissiez.**



## 2 · Estimation & Stratégie de mise en marché

### **Estimer juste. Présenter avec autorité.**

Une estimation n'est pas un calcul au mètre carré. C'est un acte de positionnement.

Vous apprendrez à construire une analyse crédible et argumentée, à identifier les facteurs qui font vraiment la différence, à présenter votre estimation avec clarté, et à définir une stratégie de mise en marché que vous assumez pleinement.

Vous cesserez de surjustifier. De vous aligner par peur. De subir la comparaison.

**Vous devenez une référence.**

**Pas une option.**



# 3. Prospection & Réseau d'influence

## **Sortir du bruit. Entrer dans les cercles.**

La prospection classique ne fonctionne pas dans le haut de gamme. Et pourtant, c'est celle que tout le monde pratique encore.

Ce module vous apprend à ne plus courir après les mandats, mais à créer un environnement où ils viennent à vous.

Vous apprendrez à structurer un réseau de prescripteurs qualifiés : notaires, avocats, family offices, architectes. À accéder aux opportunités off-market. À construire une visibilité maîtrisée, cohérente avec votre positionnement.

## **Moins d'actions. Plus d'impact.**



# 4. Négociation à haute intensité

**Là où se joue votre valeur.**

La négociation est un espace de tension. Ce module vous apprend à y rester calme, structuré et stratégique.

Vous apprenez à présenter une offre avec intelligence, à défendre un prix sans rigidité ni faiblesse, à gérer les émotions fortes, à maîtriser les situations de multi-offres, à garder le contrôle sans imposer.

**Négocier, ce n'est pas dominer.  
C'est décider avec sang-froid.**



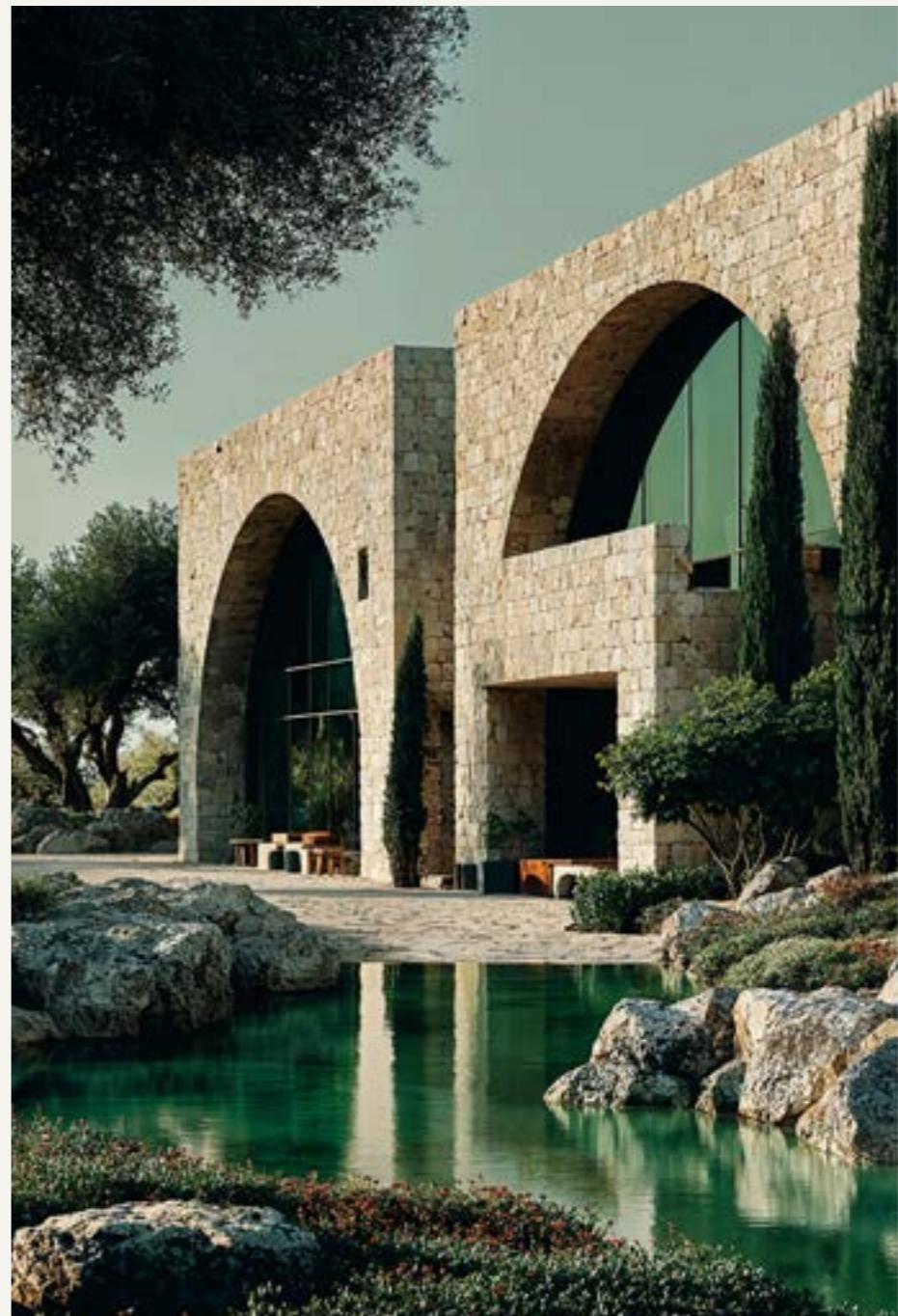
# 5 · Architecture, matériaux & Lecture du bâti

**Reconnaitre. Évaluer. Valoriser.**

Parler d'un bien avec précision change immédiatement la perception que vos clients ont de vous.

Vous apprenez à lire un bien au-delà de l'esthétique, à reconnaître les styles architecturaux français, à identifier les matériaux nobles, rares ou fragiles, à repérer les pathologies courantes, et à maîtriser le vocabulaire technique qui fait autorité.

**Vous ne vendez plus seulement un bien.**  
**Vous en racontez la valeur réelle.**



# 6. Juridique, notarial & Dossiers complexes

**Sécuriser. Anticiper. Naviguer.**

Les dossiers complexes effraient la plupart des agents. Pas vous.

Vous apprenez à maîtriser les fondamentaux juridiques utiles à votre rôle, à décrypter une copropriété, à interpréter les diagnostics, à comprendre la fiscalité des transactions haut de gamme, et à gérer les situations délicates : successions, divorces, viager, expatriés.

**Vous rassurez par votre clarté. Vous protégez par votre lucidité.**



# 7 · Image professionnelle & Personal branding

## **Être visible sans se vendre.**

Votre image parle avant vous. Ce module vous aide à la rendre cohérente, lisible et crédible.

Vous travaillerez sur votre présentation personnelle, votre dress code, vos outils de communication, votre présence digitale, votre positionnement d'expert.

**Vous construisez une signature.**  
**Pas une vitrine.**



# Tarifs

# Pourquoi choisir l'Atelier W&Co ?

## L'Atelier W&Co . Parcours complet

Les 7 modules  
pour devenir l'agent incontournable

**1 200 €** Tarif de lancement  
valable 6 mois

2 400 € Prix public

### Ce qui est inclus :

- L'accès à l'ensemble des 7 modules
- Des supports pédagogiques premium
- Un coaching personnalisé offert
- L'accès au Cercle W&Co (communauté privée)

### Paiement en 3 ou 4 fois disponible

Ce tarif ne rémunère pas des heures de contenu. Il engage une transformation professionnelle.

### Une expertise construite sur 14 ans d'immobilier haut de gamme

Marchés français et internationaux, clientèle VIP : un vécu concret, pas de théorie de salon.

### Un enseignement focalisé sur la posture et l'excellence

Le vrai différentiateur. Ce qui fait qu'un client vous choisit, vous, plutôt qu'un autre.

### Une formation conçue pour être appliquée immédiatement

Chaque module est structuré pour être opérationnel dès le lendemain. Pas de remplissage.

### Un avantage concurrentiel réel

Très peu d'agents maîtrisent les standards haut de gamme. Ceux qui s'y forment deviennent rapidement incontournables.

### Une identité forte, une approche premium

Supports élégants. Groupes restreints. Suivi attentif. Tout est pensé pour refléter l'excellence que vous allez incarner.

# Prêt à prendre une longueur d'avance ?

L'excellence ne dépend ni du marché,  
ni du prix des biens.

**Elle dépend de vous.**

Et elle commence ici, là où les standards  
montent, et où les concurrents  
ne suivent plus.

Parce qu'au fond, la vraie question  
n'est pas de savoir si vous pouvez vous  
permettre de vous former.

**C'est de savoir si vous pouvez vous  
permettre de ne pas le faire.**

## Contact

[contact@wco-group.com](mailto:contact@wco-group.com)  
[www.wco-group.com](http://www.wco-group.com)  
0667941975

# L'atelier

W&CO

Où l'excellence immobilière  
devient réalité.