

LES MOTS JUSTES POUR CONVAINCRE !

« « Vendre une idée, un concept, un bien,
C'est avant toute chose trouver les mots justes ».

« L'affirmation de soi dans le respect et la considération d'autrui ! »

Objectifs de la formation

Reconnaître son mode de communication & Travailler sur les préférences cérébrales

Prendre conscience « des dons de communication » possédés par chacun

Systématiser des comportements spontanés *dans toute situation face à n'importe quelle personne*.

Moyens Techniques & Méthodes pédagogiques :

Moyens : Salle d'environ 12 à 15 m² jusqu'à 8 personnes , 20 à 30 m² au-delà - Disposition en U Tables & chaises à disposition - Paper Board – Vidéo projecteur ou TV - Présentation Power Point - Supports de prise de notes pour stagiaires

Méthode : Transmission de savoir associé d'ateliers de réflexion & cas pratiques & recherche de solutions - feedbacks constructifs & Analyses de l'animateur).

Evaluation : Quizz de fin de formation

La salle et les accès à la salle sont habilités pour tout participant ayant un handicap physique demandant une logistique, une aide ou une ergonomie particulière.

Public concerné & Pré-requis :

Négociateurs immobiliers confirmés (+ de 2 ans d'ancienneté métier) /Managers

Effectif prévu : entre 6 et 15 personnes maximum

Intervenant : Eric GODET LA LOI et/ou Maeva Dominique CLEMENT

Formateurs spécialisés en transaction immobilière et en Communication interpersonnelle

Lieu & Dates de la formation : à définir - **Horaires :** 9h00/12h30 & 14h/17h30 (7 heures)

Suivi & Exécution du Programme :

Feuilles d'émargement signées par demi-journée par les stagiaires & contresignées par le formateur.

Evaluation des acquis / Cas pratiques /Fiches d'appréciation

Remise d'une Attestation Individuelle de Formation

Modalités d'Accès

Le délai d'accès tient compte des formalités administratives nécessaires pour la prise en charge de la formation et est variable en fonction du financeur (15 jours ouvrés minimum).

Une convocation avec tous les éléments nécessaires est envoyée à chaque stagiaire avant le démarrage de la formation , elle précise également les horaires journaliers de la formation.

Pour toute question avant et pendant la Formation, une assistance technique et pédagogique est mise à disposition par notre équipe.

PROGRAMME

(Mise à jour janvier 2025)

Préambule

Que ce soit comme émetteur ou comme récepteur, tous les messages sont filtrés par nos préférences cérébrales. Il en est de même pour nos interlocuteurs.

- **Qu'est-ce qui contribue à rendre la méthode efficace ?**
- **Pourquoi ce sont toujours les mêmes qui réussissent ?**
- **Quelle incidence renferme notre manière de communiquer sur les autres ?**

Être plus à l'aise dans sa communication, c'est **certainement** savoir faire la différence des points de vue, être capable d'éviter et « provoquer » le conflit, de gérer les situations difficiles, de développer ses capacités d'attention et surtout de prendre conscience de **son potentiel** à communiquer.

I . Réflexion didactique sur l'acte de communication

- Identifier votre mode de **communication** privilégié
- Analyse **Personnelle** de sa réalité de communiquant
- Analyse **Collective** de sa réalité de communiquant

II . Principes de base de communication interpersonnelle

« Avant d'avoir murmuré le moindre son, notre communication non verbale a déjà communiqué à hauteur de 55%.

De plus, si nous exprimons la colère avec notre corps, notre visage n'exprime pas la joie et la gaieté, il n'est pas souriant. Cela va de soi ! ». Mais encore ...

- La **communication interpersonnelle** : un ensemble de **signaux verbaux et non-verbaux**
- L'expression de nos **sentiments et nos pensées** : un Tout indissociable
- **Notre communication est inévitable** car nous ne pouvons pas ne pas communiquer.

III . Principes complémentaires de communication interpersonnelle

« L'affirmation de soi dans le respect et la considération d'autrui ! »

- La **Puissance des 5 sens** : « **Vue, ouïe, odorat, goût et toucher** »
- La **Richesse de la synchronisation** : outil facilitateur de communication
- La **Capacité d'observation** du comportement non verbal : annonciateur du mode de pensée
- La **Décisive calibration** : repérage d'indicateurs comportementaux associés à un état interne (mouvements oculaires, coloration de la peau, gestes, posture, tonalité de la voix, respiration).
- L'Art de questionnement : **amélioration de l'information obtenue après détection d'imprécisions produites par omission ou généralisation**
« Un malentendu possible, une signification différente pour les deux interlocuteurs ...
Comment faire passer son interlocuteur d'une phase générale et floue à un message précis et spécifique, de façon à communiquer efficacement ? ».

11

Suite Module 11 ...

IV . « Mes mots à Moi ... avec mes vendeurs et mes acquéreurs »

Echanges et débats

- Réflexion sur sa propre problématique **d'image**
- Réflexion sur son rapport au **« regard de l'autre »**
- Réflexion sur sa capacité à valoriser **sa propre communication**

V . « Entrez en scène ! »

Exercices d'application et de simulations

- Apprentissage des techniques de déduction au travers du choix des mots
- Apprentissage et confortation des techniques d'usage de la voix et du corps
- **Analyses des situations les plus courantes en immobilier**

Synthèse & conclusion

Quiz des connaissances acquises