

## LA COMMUNICATION PAR LES COULEURS EN IMMOBILIER

*Mettez de la couleur dans votre vie !*

### *L'Immobilier autrement !*

#### Objectifs de la formation

Appréhender les **4 groupes et couleurs** de l'activité cérébrale

Mettre en relation un profil avec une personne et des situations

Comprendre la dynamique de lecture des profils

Et aussi ...

Être encore plus efficace dans les relations avec les autres & Découvrir vos propres filtres

#### Moyens Techniques & Méthodes pédagogiques :

**Moyens :** Salle d'environ 12 à 15 m<sup>2</sup> jusqu'à 8 personnes 20 à 30 m<sup>2</sup> au-delà - Disposition en U Tables & chaises à disposition - Paper Board - Présentation Power Point – Vidéo projecteur ou TV - 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

#### Intervenants : Eric GODET LA LOI et /ou Maeva Dominique CLEMENT

Formateurs spécialisés en transaction immobilière & Communication interpersonnelle

**Lieu & Date 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)

**Penser autrement sur un marché en pleine évolution !  
Et prenez de l'avance !  
Pensez à cerveau total !**

« Notre cerveau est la source de tout : qui nous sommes, ce que nous faisons, comment nous le faisons ».

« Nous pouvons changer nos comportements en modifiant nos modes de perception et de représentation ».

## CHAPITRE 1 : **LES CARACTERISTIQUES CLES DU CERVEAU**

**« Les gens ne peuvent pas se permettre de choisir entre la Raison et l'intuition  
Ou entre le Cœur et la Tête ! »**

**L'impact des styles de Pensée** : comment les dominances cérébrales mènent à des résultats en entreprise, en apprentissage et dans la vie.

- **Les dominances cérébrales mènent à des préférences des styles de pensée et impactent sur:**  
**Ce** à quoi nous faisons attention,  
**Ce** que nous apprenons,  
**Ce** qui nous stimule,  
**Comment** nous communiquons,
- **Et influencent grandement :**  
**Comment** nous faisons ce que nous faisons,  
**Ce que nous réussissons,**  
**Comment** nous interagissons avec le monde.

## CHAPITRE 2 : **COMPRENDRE NOTRE MODE DE PENSEE pour INTER-AGIR EFFICACEMENT**

**« Ce qui nous stimule dans ce que nous faisons et comment nous le faisons ...  
Nous aide à définir ce que nous sommes »**

- **Exercices** sur les activités de travail
- La compréhension et la lecture de mon **Profil** et de celui de mon client
- **Préférence & Compétence** ...
- Intérêt & **Motivation**

### CHAPITRE 3 : PENSEZ & VIVRE A CERVEAU TOTAL

« La vie est comme une bicyclette à 10 vitesses,  
Nous avons tous des vitesses que nous n'utilisons jamais » !

- Les **4 groupes et couleurs** de l'activité cérébrale
- Quelles **applications** dans la vie de tous les jours ?
- Quelles **applications** dans mon activité professionnelle immobilière ?

### CHAPITRE 4 : PENSEZ A CERVEAU TOTAL DANS L'IMMOBILIER

« Optimisez votre communication auprès de vos Acheteurs et Vendeurs » !

- Les **indices à récolter lors d'une Découverte « Vendeurs »**
- L'Art de **comprendre** un Projet de mise en vente...  
Et d'apporter **les solutions attendues**
- Quelles **recettes pour vendre un Mandat Exclusif « à Cerveau Total » ?**

#### CAS PRATIQUES & ANALYSES

- Les **indices à récolter lors d'une Découverte « Acheteur »**
- L'Art de comprendre un **Projet d'Achat**  
Et d'accompagner ses acheteurs **vers « le Bien Idéal » !**
- Quelles **recettes pour satisfaire un Acheteur « à Cerveau Total » ?**

#### CAS PRATIQUES & ANALYSES

### Synthèse & conclusion

« **Cultivez votre personnalité**, améliorez vos facultés, renforcer votre aptitude à trouver des solutions afin d'établir des relations satisfaisantes, **pensez à cerveau total !** ».

Quiz des connaissances acquises