

L'ART DE CONVAINCRE SES CLIENTS

« UN DOSAGE SUBTIL entre LES PROCES & LA COM' »

Enfin travailler sur les comportements conquérants !

Objectif de la formation

Communiquer plus efficacement en identifiant votre mode de communication
Enrichir efficacement sa communication et son comportement
S'enrichir du regard des autres dans le cadre d'ateliers avec cas pratiques

Moyens Techniques & Méthodes pédagogiques :

Moyens : Salle d'environ 30 m² / Disposition en U / Tables & chaises à disposition / Paper Board / Présentation Power Point / Supports de prise de notes pour stagiaires

Méthode : La répartition des *quatre temps* de la journée (*un quart en transfert de savoir & trois quarts en 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 12 et 15 personnes maximum

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

Formateurs spécialisés en immobilier & Communication interpersonnelle

Lieu & Date 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)

Journée pratico-pratique composée d'ateliers de réflexion et mises en scène

I . Réflexion didactique sur l'acte de communication

- Identification du mode de **communication** privilégié de chacun
- Analyse **Personnelle** de sa réalité de communicant
- Analyse **Collective** de sa réalité de communicant

Atelier de réflexion avec cas pratiques

II . Validation des comportements gagnants et des bonnes attitudes

- La communication interpersonnelle : un ensemble de signaux verbaux et non-verbaux
- L'expression de nos sentiments et nos pensées : un Tout indissociable
- L'interprétation des gestes et postures : des indices à saisir et exploiter

Atelier de réflexion avec cas pratiques

III . Passage en revue des aspects de la 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 : annonciateur du mode de pensée
- La Calibration : repérage d'indicateurs comportementaux associés à un état interne (mouvements oculaires, coloration de la peau, gestes, posture, tonalité de la voix, respiration).

Atelier de réflexion avec cas pratiques

IV . Mise en place d'exercices et scénarios

- Exercices d'application et de simulations
- Analyses des situations les plus courantes en immobilier

Synthèse & conclusion

Quizz des connaissances acquises

Retrouvez-nous sur notre site www.pluriel-competences.fr
