

Objectifs :

- Acquérir des connaissances issues de divers courants pour rationaliser sa relation client
- Disposer d'outils concrets afin d'étayer sa posture de communicant
- Identifier des techniques de Programmation Neuro-Linguistique à intégrer à sa communication interpersonnelle

Participants :

Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou, lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire
Les personnes qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau
Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier

Prérequis :

Une expérience dans le domaine de l'immobilier est souhaitée.

810 €

(non assujetti à la TVA)



14 heures



2 jours

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 29/04, 30/04
- 01/07, 02/07
- 04/12, 05/12

Le contenu

Comprendre les mécanismes des comportements humains lors d'un échange en face à face

Le rapport PNL pour établir une relation de confiance
Les « messages contraignants » de l'AT comme indicateur de sa propre posture
Les outils d'analyse des interactions (PNL et AT) permettant d'identifier les enjeux relationnels

Préparer et conduire l'entretien commercial •

Les trois grilles utilisées en techniques de vente pour élaborer une communication commerciale ajustée au bien ou service vendu
La mise en oeuvre d'une communication PNL pour adapter les échanges aux prospects
L'approche PNL de la gestion des objections et des freins à la communication

Gérer les émotions en entretien •

Les outils de la PNL pour comprendre et agir sur les émotions
L'assertivité et la CNV en contexte professionnel
Le feed-back PNL

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.
Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
Support de formation remis aux participants.
Groupe de 3 à 12 participants maximum.
Formation animée par un de nos formateurs experts de son domaine et sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.
Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

