

VENDRE AVEC L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

DATE ET DURÉE

1 journée de 7 heures, de 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30

PUBLIC VISÉ

- Directeur d'agence, Manager, Négociateur , Assistante
- Pas de prérequis nécessaire

OBJECTIFS

- Acquérir les bases de la gestion des émotions individuelles et collectives, facteur essentiel dans la négociation immobilière
- Développer ses compétences émotionnelles pour affirmer son leadership
- Transformer les freins émotionnels en facteurs de réussite

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Explications concrètes, nombreux exemples à l'appui, projection de documents. Questions-réponses avec les participants afin de jauger le degré de compréhension et de valoriser les échanges.
- Différents supports et outils leur seront remis durant le stage.
- La formation sera animée par Richard LOURDAIS : Consultant Formateur.

CONTENU DE LA FORMATION

Préambule : Point sur la déontologie des professionnels de l'immobilier : 1h

- Remise du code de déontologie
- Rappel des fondamentaux
- Questions – Réponse

Développer les 5 composantes de l'Intelligence Émotionnelle pour optimiser sa relation client et mieux vendre

- **La conscience de soi**
 - Avoir la capacité à prendre conscience de ses émotions, à les nommer et à en comprendre l'origine
- **La maîtrise de soi**
 - Traduire la capacité à exprimer ses émotions en les maîtrisant.
 - Faire preuve de ténacité, de résistance aux pulsions naturelles et la conscience professionnelle
- **La motivation**
 - Se mettre en mouvement via l'engagement, l'initiative, l'optimisme
- **La conscience sociale**
 - Appréhender les notions comme l'empathie, la capacité à comprendre le raisonnement, la logique de l'autre, ce qui l'anime

Comprendre et maîtriser ses émotions pour en tirer profit

- Adopter une communication plus intelligente émotionnellement

Développer une relation constructive dans un contexte à forte composante émotionnelle

- Comprendre et gérer les émotions de ses clients
- Adapter son attitude en fonction des interlocuteurs mécontents, coléreux etc.
- Réagir positivement par rapport à une situation difficile
- Optimiser la prise de décision de ses prospects en empêchant les émotions négatives de se mettre en travers de son efficacité
- Convaincre les autres en s'adaptant à ce qu'ils sont

S'entraîner à gérer les situations à risque

- les postures du négociateur face à des émotions difficiles : Baisse de prix, prise d'offre, négociation ...

Analyser le langage corporel

SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, les stagiaires signent une feuille de présence.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

COÛT DE FORMATION :

- 342 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 285€ HT)
- 444 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 370 € HT)

- Tarifs dégressifs sur les inscriptions aux modules d'une journée : Pack 2 jours (voir bulletin d'inscription),
-15% pour 3 inscriptions, -20% pour 4 inscriptions et plus