

## VENDRE AVEC L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

### DATE ET DURÉE

1 journée de 7 heures scindée en 2 demi-journées de 3h30 chacune (9h30-13h ou 14h-17h30)

### 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 dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- 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, le centre de formation édite un relevé de connexion mentionnant le temps de présence du stagiaire contresigné par le formateur.
- 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)
- 402 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 335 € HT)
- Tarifs dégressifs sur les inscriptions en fonction du nombre de journées de formations prises. Pour 6 journées prises, la 6ème journée est offerte.