

VENDRE AVEC L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

Conforme à l'article 3 du décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier pour le renouvellement des cartes professionnelles

DURÉE

1 journée en distanciel synchrone collectif (visioconférence) 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
- Aucun 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

DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30

Accueil (15 min)

- Présentation par le CEPSO
- Tour de table et évaluation des niveaux

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**

Dernière mise à jour : 1er décembre 2022

- 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

Conclusion de la formation (15 min)

Remplissage du quiz de validation des connaissances et du questionnaire de satisfaction
Tour de table et bilan de la formation

FIN DE LA FORMATION : 17h30

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

- 360 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 300€ HT)
- 420 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 350 € HT)
- Tarifs dégressifs sur les inscriptions en fonction du nombre de journées de formations prises.

ACCESSIBILITÉ

En cas de nécessité d'adaptation de la formation à des personnes en situation de handicap, merci de nous en informer dès l'inscription pour étudier ce qu'il est possible de mettre en place.

Dernière mise à jour : 1er décembre 2022