

VENDRE MIEUX 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 de connaissances nécessaire
- Prérequis techniques nécessaires : Disposer d'une connexion internet, d'une caméra et d'un micro fonctionnels

OBJECTIFS

- **Adapter son discours et son comportement lors des négociations immobilières**
- 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 *(Les durées ci-dessous sont données à titre indicatif et sont susceptibles de varier)*

DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30

Accueil (20 min)

Présentation par le CEPSO
Tour de table et évaluation des niveaux

1. L'intelligence émotionnelle & Moi

Développer les 5 composantes de l'Intelligence Émotionnelle pour comprendre et maîtriser ses émotions (1h15)

- Comprendre ce qu'est l'intelligence émotionnelle et ses 5 piliers
- Prendre conscience de ses forces avec l'auto-diagnostic de son quotient émotionnel
- Déchiffrer ses émotions et leurs déclencheurs
- Savoir mieux se connaître et renforcer la maîtrise de soi

Pause 15 min

Adopter une communication plus intelligente émotionnellement (1h15)

- Transformer ses émotions en leviers de progrès et de performance
- Intégrer l'intelligence émotionnelle au quotidien pour améliorer la qualité de ses relations
- Devenir un conseiller performant, inspirant et humain
- Cultiver et augmenter son QE (quotient émotionnelle)

Pause déjeuner 1h

2. L'intelligence émotionnelle intégrer dans la vente

Développer son intelligence émotionnelle pour mieux vendre (1h)

- Développer l'agilité émotionnelle, la compétence du conseiller 3.0
- Acquérir les bases de la gestion des émotions d'autrui, facteur essentiel dans la négociation immobilière
- Oser questionner pour rechercher les besoins et frustrations
- Apprendre à gérer ses émotions dans des situations de tension ou de conflit

Maintenir le lien entre compétences émotionnelles et performance commerciale (30 min)

- Savoir exprimer ses émotions dans la vente
- Être capable d'encourager les clients à exprimer leurs émotions
- Optimiser la prise de décision des clients en évitant les émotions négatives de les bloquer

Être à l'écoute de ses émotions et de ses réactions interne pour savoir en tirer profit (15 min)

Pause 15 min

Décoder le langage du corps et les émotions (30 min)

- Décoder le langage du corps et les émotions
- Identifier sa manière de communiquer
- Analyser un comportement pour adapter sa communication

3. L'intelligence émotionnelle intégrer au marketing de l'agence

Incorporer l'intelligence émotionnelle dans sa communication online et offline (1h)

- Écrire une annonce de location ou vente qui offre une expérience émotionnelle
- Utiliser les images et les vidéos pour évoquer des émotions et capter des clients
- Se servir des médias sociaux pour créer des offres à forte valeur ajoutée pour le client

Conclusion de la formation (25 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

- 324 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 270 € HT)
- 372 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 310 € HT)

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Dans le cas où le stagiaire présenterait des difficultés d'accès à sa formation, pour raison de handicap, permanent ou provisoire, même léger, merci de nous en informer dès l'inscription afin d'étudier ce qu'il est possible de mettre en place pour adapter la formation à sa situation.