Immobilier : Profil client et communication d'impact

Intra Entreprise

OBJECTIFS

♦ Acquérir une lecture experte du profil client
♦ Pratiquer l'art des bonnes suggestions conversationnelles
♦ Décoder les secrets du non-verbal et de la gestuelle
♦ Développer votre potentiel professionnel et votre posture transactionnelle
♦Savoir discerner efficacement le « vrai besoin » client.
♦ Comprendre comment « établir le rapport » et créer un climat de confiance
♦ Initiation à « l'approche systémique »

2J / 14 h

10

MAX

Accessibilités PSH

Un référent à votre écoute

PUBLIC CONCERNÉ

Les métiers spécifiques à l'immobilier

Prérequis

Aucun prérequis

VALIDATION DE LA FORMATION

- Attestation de fin de formation
- Certificat de réalisation

CONTENU

Bases de l'analyse transactionnelle

Techniques avancées de PNL (approche neuro linguistique);

Processus de synchronisation

Processus de calibration et hyper calibration

L'écoute active et les métamodèles

Les Métaprogrammes

Le B.A BA de la Communication Transactionnelle
- L'impact des suggestions verbales et non verbales
- Capter les informations sous-modales
- Découverte de la « Systémie »
- Gérer les mécanismes du langage de précision, capter l'attention sur l'essentiel.
- Pratiquer l'intelligence émotionnelle et relationnelle

Gérer les envies et blocages des clients

Rebondir face aux objections et détecter les « incongruences »
- Outils de gestion du stress et des situations d'échecs

Système d'évaluation
Evaluation finale en fin de formation sous forme de questionnaire.

PEDAGOGIE

- Pédagogie active alternant apports théoriques et exercices pratiques
- L'animation tourne autour des exemples concrets du stagiaire et de ses attentes
- Formation en présentiel – Langue : Français
- La formation est animée par un formateur ayant 3 ans minimum d'expérience terrain dans la discipline enseignée et est diplômé en pédagogie et/ou formé par nos soins

Système d'évaluation

Evaluation finale en fin de formation sous forme de quizz, mise en situation ou étude de cas.

DATES DES SESSIONS

- INTRA : A confirmer après votre accord

PRIX

- Session en INTRA : Tarif individuel : Remis que sur devis et après étude de la demande