Monneret Formation Conseil
2208 Route de Grasse Espace Antibes
06600 Antibes - France
Tél : 0492904190
Courriel : assistante@monneret-formation.fr
Site web : www.monneret-formation.fr

Programme de formation en immobilier

Développer l'art de l'éloquence dans vos opérations immobilières

Objectifs

Développer l'art de la communication, voix et silence, avec vos clients, vos collaborateurs, grâce à votre voix, adopter une attitude assurée et engageante pour obtenir l'accord de vos interlocuteurs. Eviter les gestes parasites à la communication.

Niveau de connaissance pré-requis en lien avec l'action de formation

Être un professionnel de l'immobilier. Aucun

Public

Professionnel de l'immobilier

Tous professionnels de l'immobilier ayant une relation client ou avec une équipe

Nombre de stagiaires minimum: 10, maximum: 20

Technique et Méthode pédagogique

Exercices : Jeux d'improvisation , mises en situation professionnelle. Analyse collective et débriefing détaillé participatif

Cours, questions/réponses. Animation active et participative. Paper Board, Powerpoint. Support de cours envoyé par Email.

Durée, modalités et formateur / prestataire

8 heures

Feuille d'émargement par demi-journées - Accueil des stagiaires par le personnel de Monneret Formation

Evaluation et sanction

Débriefing, questions/réponses à l'oral, vérification de l'obtention des réponses aux attentes de chacun. Travail individuel écrit et corrigé validant l'acquisition des compétences. Délivrance de l'attestation de formation conforme aux exigences de la CCI pour le renouvellement des cartes professionnelles et de collaborateurs des métiers de l'immobilier. Questionnaire de satisfaction.
en live pendant les mises en situation, QCM

Programme

Matin 1ère Partie
- Introduction
- Comprendre votre voix pour être à l'aise dans vos relations clients :

- Exercices pour apprendre à poser sa voix
- Techniques pour développer sa confiance en soi

Matin 2ème Partie
- La négociation client :

- Mieux utiliser votre voix pour renforcer votre impact
- Apprendre à maîtriser l'art du silence comme outil de persuasion
- La méthode de l'ancrage pour réussir une négociation stable

Après-Midi 1ère Partie
- Les situations de conflit :

- Gestion des conflits avec les clients
- Résolution des tensions avec les confrères
- Maintien des relations harmonieuses avec les collègues

- Ne pas se disperser corporellement lors des négociations :

- Vos gestes parasites : les contrer

Monneret Formation Conseil
2208 Route de Grasse Espace Antibes
06600 Antibes - France
Tél : 0492904190
Courriel : assistante@monneret-formation.fr
Site web : www.monneret-formation.fr

Après-Midi 2ème Partie

- Travaillez votre manière de poser votre discours :

- Perfectionner votre éloquence selon votre rôle et vos objectifs
- Adapter votre voix aux différents styles de situations

- Plan d'action pour la mise en place immédiate dans la situation réelle avec vos clients

- Toute la journée de formation sera effectuée sous la forme d'exercices de mises en situation professionnelle, jeux d'improvisation dans un lieu adéquat à votre concentration

- L'analyse collective sera bienveillante et le débriefing détaillé participatif