

Booster ses ventes avec la PNL

7 heures

Objectifs de la formation :

- Maîtriser les fondamentaux de la PNL pour identifier sa communication.
- Être capable d'adapter sa communication avec son client.
- Être en mesure de traiter les objections avec la PNL.

Pour le public immobilier, bancaire et conseillers en gestion de patrimoine : permet d'obtenir les heures de formation justifiant des compétences indispensables pour le renouvellement des cartes d'agent immobilier dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Cette carte est indispensable à l'exercice de l'activité d'agent immobilier, syndic, administrateur de biens, marchands de listes ainsi que le public bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine indépendants.



Public concerné :

Toute personne qui travaille dans l'immobilier (agents immobiliers, gérants, directeurs, négociateurs, commerciaux, agents mandataires, vendeurs, VRP, consultants) et toute personne qui effectue de la prospection et/ou est amenée à développer, suivre et fidéliser une clientèle.

Mais aussi toute personne qui commercialise des actions ou des parts de sociétés immobilières (tout le personnel bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine). Également les salariés, demandeurs d'emploi ou toute autre personne en reconversion et qui souhaite travailler avec des entreprises publiques et privées afin de pouvoir obtenir des subventions de l'État ou des organismes collecteurs.

Les informations pratiques :

Durée de la formation : 7 heures sur 1 journée

Prérequis : Aucun

Dates : à définir

Lieu : à définir

Modalités d'accès : à la signature de la convention

Délais d'accès : De 2 jours avant la formation à 45 jours

Tarif présentiel en Inter : 375 € HT soit 450 € TTC par personne

Tarif distanciel en Inter : 325 € HT soit 390 € TTC par personne

Tarif Intra de 1 à 8 pers : 1900 € HT soit 2280 € TTC

Tarif Intra au-delà de 8 pers : nous consulter pour obtenir un devis

L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique entourée d'une équipe de professionnels vous permettant d'aborder toutes les situations de l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier depuis 14 ans, diplômée de l'ICH (Institut de la Construction et de l'Habitat).

Modalités d'évaluation :

Evaluation sommative au travers d'un questionnaire tout au long de la formation.

Evaluation de la formation par un QCM pour mesurer l'atteinte des objectifs avec un taux de bonnes réponses au minimum de 70%.

Evaluation à chaud par questionnaire sur le niveau de satisfaction.



Programme de la formation :

Formule :

- Présentiel / Distanciel
- Accessibilité : Pour les personnes en situation d'handicap, nous contacter.

Les + de la formation : Permet de valider les heures de formations obligatoires dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Méthode pédagogique :

- Pédagogie interactive : Exposés et exercices en sous-groupe, les études de cas peuvent être construites à partir des informations transmises par les participants. Tout au long de la formation des questions sont posées à l'ensemble des participants pour mesurer le niveau d'acquisition.

Au redémarrage de la session, un feed back doit-être effectué par rapport à la session précédente.
Remise d'un support de la formation au participant en fin de formation.

Jour 1

1) Tour de table

Présentation du programme
Tour de table
Règles de vie
Test de positionnement

2) Introduction

Comprendre l'importance de son inconscient,
Identifier son cerveau dominant avec l'effet STROOP.

3) Histoire de la PNL

Définition et origine de la PNL.

4) Les principales présuppositions de la PNL

Comprendre l'importance des présuppositions,
La carte n'est pas le territoire, modéliser l'excellence mène au succès,

L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique
entourée d'une équipe de
professionnels vous permettant
d'aborder toutes les situations de
l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier depuis
14 ans, diplômée de l'ICH (Institut
de la Construction et de l'Habitat).

Modalités d'évaluation :

Evaluation sommative au travers
d'un questionnaire tout au long
de la formation.

Evaluation de la formation par un
QCM pour mesurer l'atteinte des
objectifs avec un taux de bonnes
réponses au minimum de 70%.

Evaluation à chaud par question-
naire sur le niveau de satisfaction.



Programme de la formation :

Tout est réalisable en fractionnant, choisir est mieux
que l'absence de choix,...
La pyramide de Maslow,
Comment établir un rapport avec mon interlocuteur.

Jour 1

5) Savoir identifier le canal conducteur ou principal

Le VAKOG par le langage et le comportement,
Le VAKOG par les mouvements oculaires.

6) Quelques exemples sur le langage non verbal

Quelques gestes de confiance,
La proxémique : comment respecter la distance
avec son Interlocuteur.

7) Les méta modèles

Savoir poser les bonnes questions : les distorsions,
les omissions et les généralisations,
Les différents modes de fonctionnement de son
interlocuteur : interne / externe, aller vers /
s'éloigner de,

8) La synchronisation

Intérêt et force de la synchronisation.

9) Test d'évaluation des acquis

QCM

10) Bilan de la formation

Tour de table