

Comment booster ses ventes et améliorer sa relation avec ses clients grâce à la PNL et au DISC® 14 heures

Objectifs de la formation :

- Maîtriser les fondamentaux de la PNL pour identifier sa communication.
- Être en mesure de traiter les objections avec la PNL.
- Être capable d'identifier son profil vendeur.
- Être apte à identifier le profil de son client.
- Être capable d'adapter sa posture à son interlocuteur.

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 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. C'est également un gage de qualité pour se différencier et répondre à des demandes d'entreprises ou de particuliers.

Les informations pratiques :

Durée de la formation : 14 heures sur 2 journées

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 : 800€ HT soit 960€ TTC par personne

Tarif distanciel en Inter : 700€ HT soit 840€ TTC par personne

Tarif Intra de 1 à 8 pers : nous consulter pour obtenir un devis

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

5) Savoir identifier le canal conducteur ou principal

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

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 :

6) *Quelques exemples sur le langage non verbal*

Quelques gestes de confiance,
La proxémie : 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.

Jour 2

9) *Le DISC®*

En quoi le DISC® peut-il vous être utile,
Adapter mes croyances à mon environnement,
Comprendre nos croyances,
En quoi nos croyances peuvent-elle être limitantes et impacter
notre développement,
Comprendre le DISC et ses 4 comportements :
« Dominant, Influent, Stable et Conformiste »
Le profil adapté et naturel.

10) *Les forces et les faiblesses des différents profils*

Comment identifier le profil de mon interlocuteur,
Comprendre comment les différents profils sont perçus,
Quelles sont mes zones de confort et d'inconfort.

11) *Comment créer un climat de confiance en fonction des profils*

Savoir préparer son entretien commercial,
Savoir se présenter donner du sens à sa présentation,
Anticiper sur les attentes en fonction du profil client,
Adapter son discours et ses supports en fonction de mon
interlocuteur.

12) *Comprendre son profil et interpréter son DISC®*

Identifier ses points forts et ses points faibles,
Comprendre ses motivations et identifier ses valeurs.

13) *Comment traiter l'objection en fonction du profil de mon client*

Qu'est-ce qu'une objection,
Comment traiter une objection,
Les motivations d'achat de mon client :
la méthode SONCASE,
Traiter l'objection en m'adaptant au profil de mon client.

14) *Test d'évaluation des acquis*

QCM

15) *Bilan de la formation*

Tour de table