

# Traiter l'objection avec la PNL et développer sa prospection

## 14 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.
- Être capable d'optimiser son organisation.
- Être en mesure d'identifier la nature d'une objection.
- Être apte à s'adapter au profil de vente de son client.

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 immobiliers, 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.

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 : 750€ HT soit 900€ TTC par personne

Tarif distanciel en Inter : 650€ HT soit 780€ TTC par personne

Tarif Intra de 1 à 8 pers : 3800€ HT soit 4560€ 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 : PNL

##### **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

##### **6) Quelques exemples sur le langage non verbal**

Quelques gestes de confiance

## 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 :

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

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

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



## Programme de la formation :

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 : Prospection

### 9) *Comment gérer sa journée de travail*

Savoir respecter son horloge biologique pour optimiser sa  
production

### 10) *Lutter contre la procrastination*

Les pièges de la procrastination  
La gestion des priorités  
La matrice Eisenhower

### 11) *Les techniques de prospection*

Savoir se présenter  
Structurer son discours pour séduire son client  
Les 10 mots déclencheurs d'acte d'achat

### 12) *Réussir sa prospection*

Le savoir-faire, savoir être et le savoir

### 13) *Réussir son phoning*

Les règles d'or

### 14) *Qu'est-ce qu'une objection*

Les différentes objections

### 15) *La découverte client*

Les déclencheurs d'achat de mon client  
Les différents profils d'acheteurs (Le DISC®)  
Le SONCASE

### 16) *Le traitement des objectifs*

Comment traiter l'objection  
Les 3 « OUI », le CRAC , l'appui...

### 17) *Savoir Closer avec son client*

Les 6 closing

### 18) *Test d'évaluation des acquis*

QCM

### 19) *Bilan de la formation*

Tour de table