

# COMMENT BOOSTER SA POSTURE COMMERCIALE AVEC LE NON-VERBAL 7h

## Objectifs de la formation :

- Maîtriser son organisation,
- Être en mesure de créer une relation commerciale favorable à la négociation,
- Être capable d'anticiper un désaccord chez 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, 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 : 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 : 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 formation obligatoire 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 (matin)

#### **1) Tour de table**

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

#### **2) Comment améliorer son organisation**

La chronobiologie  
La matrice Eisenhower

#### **3) Comment créer un espace de communication authentique**

Savoir-faire, savoir-être et le savoir  
Comment fonctionne la relation humaine

## 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 :

### Jour 1 (après-midi)

#### **4) Comprendre nos émotions**

Les différentes émotions (peur/joye/tristesse/dégoût)  
Comprendre la différence entre sentiment et émotion  
Comment mon corps trahit ce que j'aime

#### **5) Comprendre la posture de mon interlocuteur et anticiper les non-dits**

Que disent nos gestes dans la relation : les bras, les  
mains, les jambes,...  
Que signifie ma position de chaise  
Les gestes d'engagements  
Savoir identifier un désaccord chez mon client : les  
gestes de rejets et de fermetures

#### **6) Comment traiter une objection en fonction de mon interlocuteur**

Savoir ouvrir la discussion et revenir dans un espace  
d'authenticité

#### **7) Test de positionnement des acquis**

QCM

#### **8) Bilan de la formation**

Tour de table