

MOBILISER LE BON COMPORTEMENT AU BON MOMENT



600 Conseillers Transaction formés en Aquitaine

20 ans d'expérience en immobilier Transaction

Des formations adaptées en fonction de vos besoins



Sanctions et Modalités d'évaluation

- Réalisation d'un Quizz Final
- Attestation de Formation

Moyens de contrôle de l'assiduité

- Feuilles d'émargement
- Attestation d'assiduité

Méthode pédagogique et d'encadrement

En session présentielle : Une formation axée sur la mise en place de bonnes pratiques où le stagiaire est constamment mis en situation par les jeux de rôle, étude de cas pratiques, soutenus par des apports de connaissances.

Des sessions centrées sur l'écoute et l'échange entre les participants et entre participants et formateur, où le niveau d'exigence est croissant. Remise d'outils SCORE AQUITAINE CONSEIL ET FORMATION aux participants.

Objectifs

- Connaître les biais de communication
- Connaître le triptyque de la cohérence
- Connaître les attitudes à adopter
- Connaître les attitudes à éviter
- Savoir adapter ses attitudes en fonction des étapes de la relation client
- Maîtriser son image
- Savoir déjouer les pièges de la communication
- Améliorer son écoute active
- Pratiquer son nouveau « savoir être » en groupe

Bénéfices du stage

- Acquérir les fondamentaux de la communication interpersonnelle
- Savoir s'adapter à son client en adoptant le bon comportement
- Obtenir des résultats immédiats sur le terrain

Public

Conseiller en Immobilier

Patrons d'agence immobilière

Toute personne encadrant un ou plusieurs conseillers

Le Déroulement du stage

-Durée : 1 jour (8 heures) - Horaires : 9H-13H / 14H-18H

-Lieu : LE HAILLAN ou Province

-Nombre de stagiaires maximum : 25

-Formateur: Stéphane DROUSSET

Prérequis

- Aucun

Tarifs

- 200,00 € H.T.

(location de salle comprise)

