

PROGRAMME

OBJECTIFS

À l'issue de cette formation, le stagiaire ou le participant sera capable :

- Comprendre l'importance du mental dans la communication afin d'avoir confiance en soi et ne plus stresser
- Maîtriser les techniques essentielles qui vous permettent d'affirmer votre autorité afin d'obtenir un leadership

INTRODUCTION :

Qu'attendez-vous de cette formation ?

Avant d'aimer les autres, il faut s'aimer soi-même. Faut-il être aimé ou respecté ?

Partie 1 / Identifier vos « méta bloquants » de l'enfance

- Quels sont les messages contraignants
- Quels sont les messages cassants
- L'estime de soi
- La mauvaise estime de soi

Partie 2 / Comprendre le stress

- Les 3 formes de stress
- Les 5 expressions du stress
- Les facteurs de stress

Identifier vos peurs

- La peur du face à face
- La peur de l'argent
- La peur du pouvoir client
- La peur de l'objection
- La peur de conclure

Partie 3 / Le bonheur, allié de la réussite

- Devenir un leader
- La confiance en soi / La positive attitude
- Apprendre à gérer ses émotions
- L'importance de la méthode dans la confiance
- Les mythes dans la réussite

Partie 4 / Comprendre le cerveau gauche et droit

- Le cerveau de la mémoire
- Le cerveau de la créativité
- Lequel vous fera le mieux réussir ?

Partie 5 / La méthode A.T.R.O.C.E

- Signification en 6 points
- L'importance de la rigueur

Partie 6 / Le rôle de la maîtrise

- Le savoir et la méthode vous mèneront à la réussite

CONCLUSION :

Grâce à ce stage, les participants ressortent grands et en confiance avec eux-mêmes.

PUBLIC, PRÉREQUIS

Nombre de participants:

Minimum : 1

Public: Tout public

Prérequis: aucun

APTITUDES ET COMPETENCES DU FORMATEUR

Notre équipe de consultants et de formateurs, experts confirmés, interviennent dans les métiers de l'immobilier (transaction, ADB, syndic...) depuis plus de 20 ans.

Ce parcours a été conçu par Yann Simon, expert conseil en formation et dirigeant de Vision2i.

Chaque année, il forme 6 500 apprenants et accompagne 1 250 centres de profit, faisant de lui une référence incontournable dans le domaine commercial et immobilier.

MODALITÉS DE SUJVI ET D'APPRÉCIATION

Assistance techniques du lundi au vendredi de 9h à 18h.

En dehors de ces horaires, vous pouvez nous contacter par mail.

Évaluations des compétences grâce à des quiz, des mise en situation et des cas pratiques.

À l'issue, une attestation de formation vous sera délivrée.

DURÉE ET MOYENS

D'une durée de 7 heures et entièrement à distance, le parcours alterne vidéos avatar, audios, documents pratiques, quiz, contenus YouTube et articles externes afin de dynamiser l'apprentissage.

Il vous faudra avoir un accès internet et un ordinateur, une tablette ou un smartphone.

Formation accessible aux personnes atteintes d'un handicap moteur ou auditif.

OBJECTIFS

Cette formation vous apprend à analyser finement votre client afin d'adapter votre discours, votre posture et votre stratégie commerciale. Vous saurez identifier ses besoins réels, motivations, freins, mode de décision et niveau d'engagement. L'objectif : adopter une approche personnalisée pour instaurer la confiance, améliorer la qualité des échanges et augmenter les taux de conversion.

PROGRAMME

INTRODUCTION :

Qu'attendez-vous de cette formation ?
L'humain est complexe. Nous venons tous d'un œuf différent. Alors, il faut apprendre à décrypter les codes.

Partie 1 / Savoir analyser son acheteur / vendeur

- Décrypter les signes extérieurs
- Utiliser et se servir du prompteur

Partie 2 / Communication

- Verbale
- Non-verbale
- Synchronisation comportementale

Partie 3 / L'analyse transactionnelle

- Connaître son moi
- Décrypter celui de l'autre
- Signes de reconnaissances

Partie 4 / Approche personnelle

- L'émetteur ou le récepteur
- Axes du pouvoir
- Axes du sentiment

Partie 5 / Les styles sociaux

- Le promouvant
- Le facilitant
- Le contrôlant
- L'analysant

Partie 6 / Les 5 éléments de confiance

- La fiabilité
- La transparence
- L'acceptation
- L'authenticité
- La rigueur

Partie 7 / Anticiper

- Se mettre à la place du vendeur
- Se mettre à la place de l'acheteur
- Comprendre la maturité du client
- Connaître sa lucidité
- Connaître le client

Partie 8 / Le parcours client / acheteur

- Les phrases déterminantes face à l'acheteur
- Les phrases clés vis-à-vis du vendeur

Le point de vue de Yann Simon

Éviter de perdre du temps avec des clients pas en phase avec la réalité

PUBLIC, PRÉREQUIS

Nombre de participants:

Minimum : 1

Public: Tout public

Prérequis: aucun

APTITUDES ET COMPETENCES DU FORMATEUR

Notre équipe de consultants et de formateurs, experts confirmés, interviennent dans les métiers de l'immobilier (transaction, ADB, syndic...) depuis plus de 20 ans.

Ce parcours a été conçu par Yann Simon, expert conseil en formation et dirigeant de Vision2i.

Chaque année, il forme 6 500 apprenants et accompagne 1 250 centres de profit, faisant de lui une référence incontournable dans le domaine commercial et immobilier.

MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Assistance techniques du lundi au vendredi de 9h à 18h.

En dehors de ces horaires, vous pouvez nous contacter par mail.

Évaluations des compétences grâce à des quiz, des mises en situation et des cas pratiques.

À l'issue, une attestation de formation vous sera délivrée.

DURÉE ET MOYENS

D'une durée de 7 heures et entièrement à distance, le parcours alterne vidéos avatar, audios, documents pratiques, quiz, contenus YouTube et articles externes afin de dynamiser l'apprentissage.

Il vous faudra avoir un accès internet et un ordinateur, une tablette ou un smartphone.

Formation accessible aux personnes atteintes d'un handicap moteur ou auditif.