

L'état d'esprit du négociateur

Objectif formation : Comprendre les différents styles comportementaux et savoir adapter son discours commercial

Durée: 3,5 heures (0,5 jours)

Profils des stagiaires

- Conseiller en transaction immobilière ou en devenir

Prérequis

- Aucun

Objectifs pédagogiques

- Savoir identifier les différents profils et différentes situations
- Adapter son comportement et son discours pour être convainquant

Contenu de la formation

- Introduction
 - o Atelier vidéo : comprendre les points essentiels
- Identifier les styles de négociateur
 - o Test profil négociateur
 - o Identification des styles de négociateur
- Identifier les profils comportementaux : méthode DISC
 - o Explications et repérage des 4 styles comportementaux prédominants
 - o Jeux de rôle sur chaque style comportemental pour tester son discours commercial
 - o Exercice : identifier son propre style comportemental
 - o La communication non verbale
 - o Exercice : lien entre les 4 styles comportementaux et les 3 éléments de communication non verbale
- Identifier les motivations d'achat ou de vente des clients : méthode SONCAS
 - o Explications et repérage des 6 typologies de la méthode SONCAS
 - o Explications des modes de communication : méthode CAP
 - o Exercice : lien entre les 6 typologies de motivation des clients et des argumentaires commerciaux
- Conclusion
 - o Questions / Échanges complémentaires
 - o Quiz de fin de formation
 - o Evaluation de satisfaction à chaud et bilan sur l'atteinte des objectifs personnels de formation

KAIROS SUCCESS

1 rue Grange Frangy
71100 Chalon Sur Saône
Email: a.ryon@neyrat-immobilier.fr
Tel: 0385489012



Organisation de la formation

Equipe pédagogique

La formation est assurée par Jonathan LAVAURE, Conseiller en transaction immobilière depuis 18 années et Manager Transaction depuis 8 ans

Modalités d'accès : Contactez-nous au 03 85 48 90 12

ou par mail : contact@kairos-success.com

Délais d'accès : Nos formations sont réalisées sur mesure.

Nous programmerons les dates en fonction de vos contraintes et de nos disponibilités.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques.
- Etude de cas concrets ou mises en situation.
- Quiz en salle.
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.