

## L'état d'esprit du négociateur

*Comprendre les différents styles comportementaux et savoir adapter son discours commercial*

**Durée:** 3.50 heures (0.50 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
  - Atelier vidéo : comprendre les points essentiels
- Identifier les styles de négociateur
  - Test profil négociateur
  - Identification des styles de négociateur
- Identifier les profils comportementaux : méthode DISC
  - Explications et repérage des 4 styles comportementaux prédominants
  - Jeux de rôle sur chaque style comportemental pour tester son discours commercial
  - Exercice : identifier son propre style comportemental
  - La communication non verbale
  - 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
  - Explications et repérage des 6 typologies de la méthode SONCAS
  - Explications des modes de communication : méthode CAP
  - Exercice : lien entre les 6 typologies de motivation des clients et des argumentaires commerciaux
- Conclusion
  - Questions / Échanges complémentaires
  - Quiz de fin de formation
  - Evaluation de satisfaction à chaud et bilan sur l'atteinte des objectifs personnels de formation

### Organisation de la formation

#### Equipe pédagogique

La formation est assurée par Bastien NEYRAT, spécialiste d'administration de biens, de Syndic de copropriété et de transactions immobilières et commerciales, Président NEYRAT Immobilier.

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

ou par mail : [contact@kairos-success.com](mailto:contact@kairos-success.com)

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

# KAIROS SUCCESS

1 rue Grange Frangy  
71100 Chalon Sur Saône  
Email: [contact@kairos-success.com](mailto:contact@kairos-success.com)  
Tel: 0385489012



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

Dispositifs spécifiques d'accueil des stagiaires : Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Les aspects, l'accessibilité et le type de handicap au regard des modalités d'accompagnement pédagogiques sont à évoquer impérativement au cours de l'entretien préalable à toute contractualisation afin de pouvoir orienter ou accompagner au mieux les personnes en situation de handicap.

Modalités d'accès : Contactez-nous au 03 85 48 90 12 ou par mail : [contact@kairos-success.com](mailto: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.

Dispositifs spécifiques d'accueil des stagiaires : Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Les aspects, l'accessibilité et le type de handicap au regard des modalités d'accompagnement pédagogiques sont à évoquer impérativement au cours de l'entretien préalable à toute contractualisation afin de pouvoir orienter ou accompagner au mieux les personnes en situation de handicap.

## 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.