

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

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

KAIROS SUCCESS

1 rue Grange Frangy
71100 Chalon Sur Saône
Email: 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

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.