

# Mieux se connaître pour optimiser ses ventes et développer son CA en activité immobilière

## OBJECTIFS

Cette formation s'adresse à tous les commerciaux désireux de découvrir un éclairage différent sur le métier de la vente et les pratiques commerciales, de façon à donner plus d'importance à l'homme qu'aux techniques

## PROGRAMME

Les positions de vie (analyse transactionnelle)  
Les drivers (analyse transactionnelle)  
La gestion des situations difficiles (gestion de ses émotions, des conflits, du stress)  
Les 15 incontournables pour mieux vendre  
Méthodes pédagogiques : ludo-pédagogie  
Jeux, exercices, tests, mises en situation, échanges, partage

## PUBLIC – PREREQUIS

Professionnels de l'immobilier : agents immobiliers, collaborateurs, individuels, sans prérequis

## PEDAGOGIE

Méthode participative et active  
Mise en situation et jeux de rôles

## MOYENS ET OUTILS

Alternance d'apports de connaissances, d'études de cas pratiques et d'échanges  
Support pédagogique remis aux stagiaires

## INTERVENANT

Intervenant professionnel extérieur : consultant formation

## MODALITES D'EVALUATION

Positionnement pré et post formation par le formateur  
Bilan oral de fin de formation  
Appréciation des acquis sur l'attestation de formation  
Grille d'évaluation individuelle de fin de formation

## DUREE

1 jour soit 7 heures

## DATES

06 novembre 2023

## PRIX

300 € par stagiaire

## CONTACT

Nathalie PRIN : 02 54 53 52 02  
CCI CAMPUS CENTRE  
16, place Saint Cyran  
36000 CHATEAUROUX  
02 54 53 52 00  
[www.campus-centre.fr](http://www.campus-centre.fr)  
[fpc@indre.cci.fr](mailto:fpc@indre.cci.fr)  
Siret : 183 600 014 000 17  
N° d'activité formation : 2436P000136