

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
fpc@indre.cci.fr
Siret : 183 600 014 000 17
N° d'activité formation : 2436P000136