

PROGRAMME DE FORMATION

La communication interpersonnelle efficace en immobilier Formacode 15004

Durée de la Formation : 14,00 heures - 2,00 jour(s)

Public visé :

Tous les acteurs de l'immobilier se trouvant en situation de relation commerciale, quelque soient leurs statuts, leurs niveaux de formation initiales ou de capacités professionnelles.

Prérequis : Pas de pre-requis pour cette formation.

Objectif général :

S'approprier les clés d'une communication performante, adopter les bons réflexes face à une situation difficile et adopter une posture bienveillante en toute circonstance.

Objectifs de l'action de formation :

Cette formation vise à :

- Maîtriser ses propres comportements pour établir une relation gagnant/gagnant avec son interlocuteur ;
- Définir sa communication en fonction de ses objectifs et de sa personnalité ;
- Adapter ses attitudes et ses discours vis-à-vis de ses interlocuteurs, travailler la congruence verbale.

Nature de l'action de formation : Actions de formation

Contenu de la formation :

Comprendre **les principes essentiels de la communication interpersonnelle :**

- Définition de la notion de carte personnelle et de la notion de territoire
- Mesurer les différentes interprétations selon les individus
- Prendre conscience de son comportement dans sa relation à autrui
- Faire le point sur son assertivité et sa confiance en soi
- Intégrer la notion de messages contraignants pour comprendre le fonctionnement de chacun

Maîtriser ses émotions, savoir prendre du recul :

- Comprendre ses émotions pour les transformer en actions / réactions positives
- Gérer les émotions négatives, prendre du recul, travailler sa négation, repérer les freins à la relation
- Identifier les situations stressantes pour mieux les gérer et adopter un comportement adapté

Appréhender le langage corporel dans le cadre d'une communication non verbale efficace :

- Identifier les différentes postures du corps et ses interprétations, travailler les stéréotypes

- Appréhender la gestuelle et ses significations, sa représentation à l'autre, les mécaniques de notre cerveau, le principe d'interprétation
- Identifier les expressions corporelles agressives
- Mesurer l'impact du non verbal sur la première impression

Bâtir et vivre une collaboration gagnant/gagnant :

- L'importance de la prise de contact : les premiers instants, l'image renvoyée, son attitude
- Savoir se caler sur son interlocuteur : Le mimétisme comportemental ou la notion de synchronisation
- Intégrer l'expression verbale et non verbale, développer le principe d'une communication efficace en adoptant quatre notions : l'écoute active, l'empathie le silence, la reformulation

Les moyens d'encadrement :

Dominique BIANCHI : coach, formatrice-consultante, 20 ans d'expérience dans le domaine immobilier et des travaux d'agencement.

Moyens pédagogiques utilisés :

- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation ;
- Apprentissage collaboratif
- Apports théoriques, exercices pratiques, jeu de rôle ;
- Groupe de 6 à 12 personnes.

Moyens techniques utilisés :

Salle de formation équipée, comprenant paper board et vidéoprojecteur.

Moyens permettant de suivre l'exécution de l'action et d'en apprécier les résultats :

- Quizz au démarrage permettant de mesurer le degré de connaissance des participants sur le sujet ;
- Quizz final afin d'évaluer les connaissances acquises ;
- Évaluation de la satisfaction du stagiaire ;
- Remise de la feuille d'émargement et d'une attestation de formation. Cette formation entre dans le cadre des heures obligatoires Loi Alur.

Plus d'informations :

Géraldine FRANCOIS

Tél. 06.95.18.30.71

Mail : g.francois@sas-sophia.fr