

Programme de Formation

Charisme et Persuasion en Immobilier : Maîtrisez la puissance des Mots, de la Voix et des Gestes pour vendre (Niveau 2)

Durée : 2 jours (16 heures)

Formatrice : Claire Lavédrine

Mode : Présentiel ou Distanciel

Description de la formation :

Cette formation avancée est conçue pour les professionnels de l'immobilier souhaitant affiner leur charisme et leur pouvoir de persuasion. Elle se concentre sur le marketing émotionnel, la maîtrise des techniques verbales et non-verbales, ainsi que l'amélioration de l'expressivité et de la puissance vocale. En deux jours intensifs, vous apprendrez à influencer plus efficacement et à renforcer votre impact dans vos interactions commerciales.

Public cible :

- Agents immobiliers débutants ou expérimentés désireux d'améliorer leur charisme et leur capacité de persuasion.
- Managers et responsables d'agences immobilières souhaitant développer les compétences en communication de leur équipe.

Pré-requis :

Aucun pré-requis.

Objectifs de la formation :

- Améliorer sa connaissance du fonctionnement humain et des mécanismes cérébraux motivant les choix des individus
- S'approprier les techniques de base du marketing émotionnel
- Développer son charisme et son pouvoir d'influence
- Maîtriser le discours persuasif et les techniques verbales d'influence associées
- Améliorer sa communication para-verbale en développant l'expressivité et le pouvoir inspirant et persuasif de sa Voix
- Améliorer sa communication non-verbale et maîtriser les gestes d'influence
- Renforcer sa présence, son assertivité et son influence dans les interactions professionnelles
- Se démarquer de la concurrence

Programme détaillé :

Jour 1 : Développer son charisme, sa congruence et son influence (niveau 2)

- Rappel du niveau 1 (Apprendre à projeter une image charismatique de confiance et d'authenticité) et bilan personnalisé

- Améliorer l'expressivité, la puissance et le charisme de sa voix pour toucher, inspirer et convaincre (niveau 2)
- Comprendre les bases de la suggestion et les fondements des mécanismes d'adaptation et de synchronisation
Développer un langage corporel inspirant et convaincant (Niveau 2)
- Maîtriser les techniques vocales, corporelles et verbales d'influence

Jour 2 : Développer une communication efficace et persuasive (niveau 2)

- Acquérir les notions utiles en neurosciences et comprendre les fondamentaux du Marketing Émotionnel
Apprendre à maîtriser les rouages du discours persuasif et les techniques verbales associées (niveau 2)
- Intégrer les techniques de Marketing Émotionnel dans sa communication para-verbale et non-verbale (ateliers pratiques)
- Pratiquer et se familiariser avec les techniques vocales, corporelles et verbales avancées de persuasion

Clôture de la formation

- Débriefing final et évaluation des compétences acquises
- Plan d'action individuel pour continuer à développer son charisme et sa persuasion
- Remise des attestations de formation

Méthodologie pédagogique :

- **Théorie :** Apports conceptuels sur le marketing émotionnel, la persuasion et la communication non-verbale.
- **Pratique :** Ateliers, mises en situation, et simulations pour renforcer l'apprentissage.
- **Interactivité :** Échanges de groupe, discussions, et feedback personnalisé.

Évaluation :

- Auto-évaluation continue au cours des ateliers.
- Évaluation finale basée sur les performances lors des mises en situation.

Cette formation de niveau avancé vous permettra de perfectionner vos compétences en communication persuasive et de devenir un professionnel charismatique et influent dans le secteur immobilier.

Prérequis/Matériel

- * Avoir une bonne maîtrise de la compréhension écrite et orale de la langue française.
- * Aucun niveau d'étude requis.
- * Avoir un ordinateur portable
- * Etre un professionnel de l'immobilier
- * Avoir une aisance orale

Moyens pédagogiques, ressources

Une ingénierie de l'apprentissage et une pédagogie active qui utilisent quatre modes d'apprentissage qui sont le transmissif, le behavioriste, le constructivisme et le socio constructivisme avec une pédagogie inversée. Analyse de situations d'enseignement, construction avec les stagiaires des éléments à mettre en place, mise en pratique de la théorie apportée. Faire un état des lieux des connaissances du stagiaire et le compléter au fil de la formation avec pour objectif de créer des liens avec les différents objectifs de la formation. Atelier de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur.

Mise en pratique des outils proposés.

Utilisation d'une pédagogie interactive, le stagiaire construit ses outils tout au long des journées de formation.

Modalités pédagogiques

La formation peut être réalisée en Présentiel, en distanciel (classe virtuelle) synchrone.

Cible

Créateurs d'entreprise en lien avec l'immobilier, chefs d'entreprises dans l'immobilier, agents immobiliers et négociateurs immobiliers

Contact

Eve MORY, Responsable pédagogique et référente handicap –
06.85.60.93.85