

Programme de Formation

Charisme et Persuasion en Immobilier : Maîtrisez la puissance des Mots, de la Voix et des Gestes pour vendre (Niveau 1)

Durée : 2 jours (16 heures)

Mode : Présentiel ou Distanciel

Formatrice : Claire Lavédrine

Objectifs de la formation :

- Développer son charisme
- Maîtriser une communication persuasive
- Améliorer sa communication non-verbale
- Renforcer ses compétences en communication d'influence
- Se démarquer de la concurrence

Description de la formation :

Découvrez comment développer un charisme naturel, maîtriser l'art de la persuasion et utiliser efficacement les outils de la communication verbale (vos mots), non verbale (votre corps) et para-verbale (votre voix) pour inspirer vos clients et conclure des ventes avec succès. Cette formation immersive vous permettra d'acquérir des compétences essentielles en communication d'influence pour exceller dans le monde immobilier.

Public cible :

- Agents immobiliers débutants ou expérimentés souhaitant améliorer leur charisme et leur capacité de persuasion.
- Managers et responsables d'agence immobilière cherchant à renforcer les compétences de leur équipe.

Pré-requis :

Aucun pré-requis.

Programme détaillé :

Jour 1 : Développer son Charisme et sa Congruence

Accueil des participants et introduction à la formation

- Présentation des objectifs de la formation
- Introduction des participants et clarification des attentes

Comprendre les principes fondamentaux du charisme

- Définition et composantes du charisme
- Le lien entre charisme, confiance en soi et authenticité

- Étude de cas : Analyse de figures charismatiques dans le domaine de l'immobilier

Pause

Projeter une image de confiance et d'authenticité

- Techniques pour développer la confiance en soi
- Comment être perçu comme authentique et fiable
- Exercices pratiques : Jeux de rôle pour renforcer la confiance

Déjeuner

Renforcer sa présence et son influence dans les interactions professionnelles

- Comprendre et maîtriser la notion de "présence" professionnelle
- Techniques pour capter et maintenir l'attention
- Exercice : Pratiques de renforcement de la présence dans des situations professionnelles courantes

Pause

Atelier pratique : Construire et projeter son charisme

- Mises en situation : interactions avec les clients
- Feedback personnalisé sur la présence et l'influence
- Synthèse et réflexion sur les apprentissages du jour

Jour 2 : Développer une Communication Efficace et Persuasive

Révision des concepts clés de la première journée

- Retour sur les apprentissages
- Questions et échanges entre participants

Comprendre l'impact des mots, de la voix et du langage corporel dans la communication

- Analyse de l'influence des mots et du choix de vocabulaire
- Importance de l'intonation, du rythme et de la modulation de la voix
- Décryptage du langage corporel et son rôle dans la persuasion

Pause

Les principes de la persuasion appliqués à l'immobilier

- Introduction aux techniques de persuasion : Cialdini, principes d'influence
- Stratégies pour persuader sans manipuler
- Études de cas : Techniques de persuasion réussies dans l'immobilier

Déjeuner

Maîtriser des techniques verbales d'influence

- Techniques pour formuler des propositions persuasives
- Savoir répondre aux objections et influencer les décisions
- Atelier pratique : Exercices de persuasion en situation de vente

Pause

Améliorer la puissance et le charisme de sa voix et de son langage corporel

- Exercices pour développer une voix charismatique
- Optimiser son langage corporel pour inspirer confiance et conviction
- Mises en situation : Pratique des techniques devant le groupe

Clôture de la formation

- Débriefing et évaluation des compétences acquises
- Plan d'action individuel pour appliquer les techniques apprises
- Remise des attestations de formation et échanges entre participants

Méthodologie pédagogique :

- **Théorie** : Apports conceptuels et techniques sur le charisme, la communication et la persuasion.
- **Pratique** : Mises en situation, jeux de rôle et exercices pratiques pour renforcer l'apprentissage.
- **Interactivité** : Échanges de groupe, discussions, et feedback personnalisé.

Évaluation :

- Auto-évaluation et feedback continu lors des ateliers pratiques.
- Évaluation finale basée sur les performances durant les mises en situation.

Cette formation vous donnera les clés pour développer un charisme puissant et utiliser des techniques de persuasion efficaces, vous permettant ainsi d'exceller dans vos interactions commerciales en 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