

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL, EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

DURÉE : 7 heures

COÛT DE LA PRESTATION :
 516€ TTC soit 430€ HT par participant.

PUBLIC CONCERNÉ :
 Notaires, négociateurs immobiliers et clercs.
 15 participants maximum.

PRÉREQUIS :
 Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

MOYENS TECHNIQUES :
 Formation en classe virtuelle: animation dispensée par visioconférence avec projection de supports. Dans ce cadre, la participation à la formation nécessite l'utilisation d'un ordinateur équipé d'une caméra et d'un microphone, ainsi qu'une connexion internet suffisante. Un casque audio est recommandé. Les accès à la classe virtuelle seront adressés par mail aux participants.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :
 Cours magistral et interactif (questions/réponses). Étude de cas pratiques selon la répartition suivante : 70% théorie / 30% pratique. Projection du cours sur écran (vidéoprojecteur) accompagnée le plus souvent d'un support numérique.

MÉTHODES D'ÉVALUATION :
 Une évaluation de l'acquisition des compétences est réalisée au cours de la formation au travers d'un QCM.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :
 Inscriptions sur le site : <https://formation.adnov.fr/> à l'aide de vos codes ID.NOT. Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures avant le début de la formation. Un bon de commande vous sera envoyé à l'issue de votre inscription. La convocation à la formation vous sera adressée environ 15 jours avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation qui sera à nous retourner signée. Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation. A l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé. La facture sera éditée à l'issue de la formation et envoyée par courrier à l'office.

ANALYSE DU LANGAGE CORPOREL : 2. GESTION DES ÉMOTIONS CLIENT

OBJECTIFS :

À l'issue de la session de formation, le participant sera capable de :

- ✓ Décrypter les attitudes, gestes et mimiques de son interlocuteur lors de rendez-vous
- ✓ Analyser les émotions client

PÉDAGOGIE : Manon VIALA, Synergologue, Experte en analyse du langage corporel, formatrice et fondatrice de CalcCorp.

PROGRAMME

Les thèmes abordés au cours de la journée se font au travers d'exemples concrets (cas pratiques).

PRÉREQUIS DU NIVEAU 1

- L'identité corporelle
- Notion de neuroscience
- Les champs sémantiques de l'analyse du langage corporel
- Donner du sens au décryptage
- La notion d'éléfaction
- Les gestes dans l'espace

LES GESTES DE PREHENSION EN NÉGOCIATION CLIENT

- Gestes de fixations
- Gestes de démangeaisons
- Gestes de déplacements
- Gestes de rapprochements
- Gestes de destructions
- Gestes de dissimulations
- Gestes de frappes
- Gestes de manipulations
- Gestes d'oralités Gestes de pressions
- Gestes de propulsions
- Gestes de rotations
- Gestes de tractions
- Gestes liés au tapotement
- Gestes de toilettes
- Gestes liés aux cravates/ aux lunettes

AUTO-CONTACT DU VISAGE EN NÉGOCIATION ET EN RENDEZ-VOUS

- Les principaux horizons de sens

LES MAINS DANS LES CHEVEUX EN NÉGOCIATION ET EN RENDEZ-VOUS

MOUVEMENTS DE LANGUES EN NÉGOCIATION

- 7 mouvements observables et analysables

THÉORIE DE LA RELATION ET DES ÉMOTIONS

- Théorie de la relation
- Définition des émotions primaires
- Déplacements faciaux des émotions primaires

QCM

GESTION DU HANDICAP

Si vous souhaitez des informations pour l'accessibilité aux personnes en situation de handicap, contactez-nous par écrit à : organismeformation@adnov.fr

**POUR PLUS D'INFORMATIONS,
 CONTACTEZ-NOUS AU 0 800 710 620** Service & appel gratuits

Pour consulter nos statistiques, [cliquez ici](#)