

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL, EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

DURÉE : 7 heures

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

PUBLIC CONCERNÉ :
 Professionnels de l'immobilier.
 Minimum : 1 (en distanciel)
 10 (en présentiel)
 Maximum : illimité

PRÉREQUIS :
 Niveau 1 et niveau 2.

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 : 3. TRAITEMENT DES OBJECTIONS

OBJECTIFS :

- À l'issue de la session de formation, le participant sera capable de :
- ✓ Décrypter et Analyser les attitudes, gestes et mimique d'un client.
 - ✓ Traiter les objections clients à l'aide de l'analyse du langage corporel.

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

ANALYSE DU LANGAGE CORPOREL/TRAITEMENT DES OBJECTIONS

- Discours intérieur
- Message
- Intéraction

SAVOIR QUESTIONNER LES OBJECTIONS

- Discours intérieur
- Message
- Intéraction

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](#)