



## RELATION CLIENT



# ANALYSE DU LANGAGE CORPOREL : 3. TRAITEMENT DES OBJECTIONS



**DURÉE :** 7h de formation à distance.



**COÛT DE LA PRESTATION :**  
492€ TTC soit 410€ 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.

### 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 inscrite au Registre Officiel des Synergologues sous le numéro de licence L373.

### 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
- Interaction

#### SAVOIR QUESTIONNER LES OBJECTIONS

- Discours intérieur
- Message
- Interaction

#### 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](mailto:organismeformation@adnov.fr)

### POUR PLUS D'INFORMATIONS,

CONTACTEZ-NOUS AU **0 800 710 620** Service & appel gratuits

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