



RELATION CLIENT



ANALYSE DU LANGAGE CORPOREL : 1. NÉGOCIATION ET RELATION CLIENT



DURÉE : 7h de formation à distance.



COÛT DE LA FORMATION :
492€ TTC soit 410€ 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 :
Inscription sur : <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 les attitudes, les gestes et les mimiques de son interlocuteur dans des situations particulières en France.
- ✓ Analyser les attitudes, les gestes et les mimiques de son interlocuteur dans des situations particulières en France.

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).

9h-12h30

PRÉREQUIS

- Définition communication non verbale et analyse morpho gestuelle
- La perception d'un message
- L'identité corporelle
- Les distances sociales
- Les champs sémantiques
- Donner du sens au décryptage

THÉORIE DE LA COMMUNICATION EN DÉCOUVERTE CLIENT

- Les schémas de communications
- Perception d'un message

THÉORIE DE LA RELATION EN DÉCOUVERTE CLIENT

- Schéma d'une relation de communication du point de vue non verbal

12h30-14h Déjeuner

14h-17h30

LES GESTES EN NEGOCIATION

- Pourquoi fait-on des gestes ?
- Différents types de gestes
- Quelle main utilisons-nous et dans quel but ?
- La main et ses directions
- Le poignet et ses directions
- L'orientation du poignet
- Notion d'éléfaction : satisfaction client

ANALYSER LA QUALITE DE LA RELATION DE COMMUNICATION : ANTICIPER LES REACTIONS PENDANT LA NEGOCIATION.

- Les axes de tête
- La zone de l'oeil

- Essuyer les larmes
- La position assise
- Les croisements de bras
- Les croisements de jambes
- Les croisements de mains

ANALYSER LA VERACITE DES PROPOS ET DETECTER LES NON-DITS

- Les clignements des paupières
- Approche mensonge/vérité

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](#)