



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).

PRE REQUIS

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

**POUR PLUS D'INFORMATIONS,
CONTACTEZ-NOUS AU 0 800 710 620**

Service & appel
gratuits

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