



# FORMATION

## "Actions commerciales concernant la transaction immobilière"

Actions de formation dispenses aux mandataires immobiliers.

### OBJECTIF

À l'issue de cette formation, les apprenants seront capables de maîtriser les notions et les applications de la PNL en matière de communication et de compréhension de leurs interlocuteurs, d'utiliser des outils de PNL et de les appliquer à des tâches précises dans le métier de mandataire immobilier.

### PUBLIC

Mandataires immobiliers

### PRÉ-REQUIS

Être en activité en tant que mandataire immobilier pour une agence immobilière.

### DURÉE

La durée de l'action de formation est estimée à 7h30.

### TYPE

Formation présentielle sur une journée.

### PÉRIODE DE RÉALISATION

Une journée

### ÉVALUATION

QCM après chaque module.

### SANCTION

Attestation de formation.

**Qualiopi**   
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**



Toutes nos  
formations en  
présentiel sont  
accessibles aux  
personnes à  
mobilité réduite

# PROGRAMME

Cette action de formation est une action dispensée aux Mandataires immobiliers suivant un format en présentielle. Coût de la formation: **250 €**.

## Nature des travaux demandés au stagiaires et temps estimé pour les réaliser

Le stagiaire devra suivre le programme suivant et réaliser les QCM dans le temps prévu à cet effet.

Le stagiaire devra suivre le programme suivant et réaliser les QCM dans le temps prévu à cet effet.

	Durée estimée
<b>Analyse swot individuel des forces et faiblesses en communication et des peurs qui nous paralysent.</b>	30 min
<b>Étape 1 : La théorie</b> <ul style="list-style-type: none"><li>○ Introduction à la PNL, définition et utilisation en communication.</li><li>○ Quel est votre représentation de l'univers (Notions de tris en PNL°</li><li>○</li><li>○</li></ul>	1h
<b>Étape 2 : L'art d'utiliser la PNL</b> <ul style="list-style-type: none"><li>○ Comment décoder la représentation de l'univers de vos clients et de vos collaborateurs.</li><li>○ Connaître et comprendre les métaprogrammes.</li></ul>	2h
<b>Étape 3 : La mise en pratique</b> <ul style="list-style-type: none"><li>○ Décodage de ses propres métaprogrammes</li><li>○ Exercices de décodage des metaprogrammes de votre voisin de formation.</li><li>○ Exemples d'applications de décodage des métaprogrammes de vos clients.</li></ul>	3h
<b>Étape 4 : Conclusion</b> <ul style="list-style-type: none"><li>○ Synthèse de la formation intégrant les informations collectées aux 3 premières étapes</li></ul>	30 min
<b>Étape 5 : Evaluation des acquis</b> <ul style="list-style-type: none"><li>○ Quiz de 15 questions via QUIZZIZ</li></ul>	30 min
<b>TOTAL )</b>	7h30