

BOOSTER SA CONFIANCE, SES RELATIONS, SON ORGANISATION, SES RESULTATS

Cette formation aide les professionnels de l'immobilier à **renforcer leur posture professionnelle et leur efficacité relationnelle**. Les participants apprendront à affirmer leur légitimité, instaurer rapidement un climat de confiance avec leurs interlocuteurs, transformer leurs échanges au quotidien en opportunités commerciales concrètes, tout en développant une meilleure gestion émotionnelle et une organisation plus structurée.

Gagner en impact, en sérénité et en performance dans chaque interaction professionnelle.

Durée

2 jours/16 heures

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- **Clarifier leur identité professionnelle et affirmer leur légitimité**
- **Créer un lien de confiance rapide avec leurs interlocuteurs**
- **Engager et transformer des interactions en opportunités professionnelles (réseau)**
- **Réguler leur état émotionnel, structurer leur organisation pour performer**

Public :

Professionnels de l'immobilier
De 1 à 15 participant(s)
maximum

Modalités d'intervention :

Session inter- entreprise ou
intra-entreprise ou individuelle

Contenu pédagogique :

Identité et légitimité professionnelle

- Clarification du "pourquoi" professionnel
- Identification de sa valeur ajoutée
- Relecture des freins (peur de déranger, légitimité, croyances, doutes, syndrome de l'imposteur)
- Auto-diagnostic relationnel
- Pratique de recentrage (sophrologie)

Communication et lien de confiance

- Posture relationnelle et présence
- Écoute active

Prérequis :

Être motivé, impliqué et ouvert
à l'auto-diagnostic pour
favoriser l'évolution de ses
pratiques et le développement
ses compétences



- Bases de la CNV
- Ajustement verbal / non verbal
- Mises en situation

Sanction de la formation :

Attestation de formation

Développement du réseau au quotidien

- Réflexe réseau au quotidien
- Techniques d'entrée en relation
- Présentation de son activité
- Transformation des échanges en opportunités
- Jeux de rôle

Régulation émotionnelle et efficacité

- Gestion du rejet
- Techniques de régulation
- Organisation (SMART, priorités)
- Analyse des pratiques
- Plan d'action

Démarche et méthodes pédagogiques :

Démarche active, centrée sur l'apprenant qui « agit »

Méthodes :

- Participatives, basée sur le questionnement des participants,
- Actives, faisant appel à l'expérience, à la réflexion, à l'initiative, et à la motivation des apprenants.

Techniques et outils :

Alternance des techniques suivantes : Auto-diagnostic, pratique psycho-corporelle, mise en situation, jeux de rôle.

Remise d'un support pédagogique sous format papier et dématérialisé

Modalités d'évaluation :

Evaluation en amont (positionnement/attentes)

Evaluation formative : auto-diagnostic, jeux de rôle, mise en situation, analyse des pratiques, pitch, ateliers

Evaluation finale des acquis : questionnaire acquisitions

Evaluation à chaud

Evaluation à froid (sous 3 à 6 mois)

