

FORMATION

Au cœur d'un marché tendu, développer son efficacité commerciale et gérer son stress au bénéfice du lien client et de son professionnalisme - NIVEAU 2 -

Profil des stagiaires : Tout personnel avec une mission commerciale ou amenant un lien à l'autre dans la relation professionnelle

Objectifs

- Faciliter la relation client
- Réussir dans un marché très concurrentiel
- Mieux comprendre les clients pour développer son efficacité relationnelle
- Optimiser l'utilisation de ses compétences dans les situations professionnelles de stress pour maintenir son centré client

Pré-requis : Les stagiaires doivent pouvoir avoir accès et utiliser à la prise de note vocale ou écrite, être munis d'un PC ou équivalent équipé d'un micro et d'une webcam et être en capacité d'avoir accès et d'utiliser les outils informatiques nécessaires

Délai d'accès à la formation : à la main du commanditaire

Formateur et méthode pédagogique :

Lilian LACORNE, Formateur professionnel pour adultes (OF n°76341163034) Coach Professionnel, Ingénieur en formations et Consultant Sénior, et Certifié HERRMANN INTERNATIONAL et accrédité Egokode

Formation/Méthode : Diaporama power point et/ou Support papier ou dématérialisé de la formation – ATELIERS - Echanges interactifs oraux et exemples d'expériences. Evaluation formative et évaluation sommative de fin de formation. Evaluation de satisfaction du stagiaire en fin de formation, Remise d'une attestation de formation, de présence et d'assiduité – Suivi à 45 jours post formation

Modalités pédagogiques : Ludique, sommatif et démonstratif

Les supports de formation seront adressés en dématérialisé aux stagiaires.

Lieu de formation : Chez Lilian Lacorne – Mas de la Lie – 34480 MAGALAS

COACHING et FORMATIONS

Format, Durée et date(s)

Format présentiel (si contrainte sanitaire = en distanciel)

Sur demande à convenir avec l'organisme de Formation

De 09h00 à 13h00 et 14h00 à 18h00 - Soit 2,29 Jours = 2 x 8 h = 16 heures

Investissement pédagogique :

Frais de formation : coût unitaire HT 35 €/h soit 280 € par 1 journée et par personne
soit ici un total de frais de formation pour 16h (soit 2,29 jours) de 560,00 € HT par personne

Frais d'Ingénierie pédagogique 300 € HT pour le stage en globalité = **offert**

Frais de vie des consultants (trajet, hébergement et repas = néant) = **0,00 €**

TVA (ou net de taxes en cas d'exonération de TVA – formulaire 3511) = 0 €

Frais annexes de formation = salle, café accueil + 2 pauses + déjeuner du midi sur place = 60 € par jour et par personne = **offert**

ICI FORFAITISE DE LA FACON SUIVANTE A TITRE EXCEPTIONNEL :

TOTAL GENERAL : 560,00 € € Nets de Taxes dont frais de déplacement : 0,00 € par participant

Dont contribution éventuelle des financeurs publics : 0 €

Chaque stagiaire assure et porte la charge financière et l'organisation de ses trajets, repas et hébergement.

Un acompte de 100,00 € devra être réglé par chèque ou virement à la signature de la convention pour la partie frais de formation. Soit un 1^{er} versement de 80,00 € et le solde de 460,00 € au plus tard le 1^{er} jour de la formation

A noter qu'aucune demande de subrogation ne sera acceptée ni aucune demande de délégation du gestion du dossier OPCO

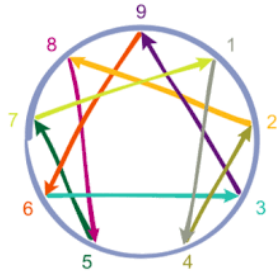
Stage inter entreprises : Minimum 2 personnes / Maximum 6 personnes

Possibilité d'accompagnement à la demande de prise en charge potentielle par l'OPO du demandeur (cochez la case de l'accompagnement souhaité)

- Administratif de base lié au remplissage du dossier de demande : 50,00 Euros Nets de Taxes
- Administratif lié au remplissage du dossier de demande et à son dépôt auprès de l'OPCO puis à la demande éventuelle de remboursement : 100,00 Euros HT

Le présent document vaut devis, l'accord étant à formaliser via la signature de la convention de formation et de ses annexes notamment

COACHING et FORMATIONS



PROGRAMME

Journée 1

9 clés pour faciliter la relation commerciale et gérer les cas difficiles

- Savoir identifier les 3 attitudes principales d'un interlocuteur face au groupe
- Connaître les 9 priorités possibles de fonctionnement
- Identifier les caractéristiques dominantes des 9 profils
- Reconnaître leurs stratégies privilégiées lors de l'échange
- Comprendre l'écologie relationnelle de chaque profil
- Connaître les différentes portes d'entrée pour optimiser son efficacité commerciale au travers de son propre profil à identifier
- Cas concrets de mise en pratique autour des exemples des stagiaires

Journée 2

- Apprendre à gérer son stress et les échecs dans le cadre de l'exercice de la profession d'agent immobilier
ex : les clients « difficiles, les pics d'activité, un secteur avec une concurrence forte, les périodes de non vente, les affaires qui n'aboutissent pas, les offres difficiles à faire passer et des fois qui n'aboutissent pas.
- Optimiser l'utilisation de ses compétences dans les situations professionnelles de stress pour maintenir son centré client (Stay Cool)
- Cas concrets de mise en pratique autour des exemples des stagiaires.

COACHING et FORMATIONS

Lilian LACORNE - Mas de la Lie 34480 Magalas

Tel : 06 70 26 22 51 - Site web : www.liliancoachfrance.fr - E-mail : lilian.coachfrance@gmail.com
El inscrite au CFE de Béziers sous le N°492 043 880 - Siret 492 043 880 00029 - N°APE 9609Z
assurée pour les activités décrites dans son contrat d'assurance n°RD01669088N
auprès de AIG EUROPE SA TOUR CBX - 1 Passerelle des Reflets, 92400 Courbevoie
TVA intracommunautaire n° FR8492043880