

## Vendre avec l'intelligence émotionnelle

Comprendre les réactions et les émotions des autres, savoir y faire face, les anticiper et mieux communiquer pour être plus à l'aise dans sa relation avec le client et donc mieux vendre !

### Objectifs

A l'issue de la formation et en situation professionnelle, chaque participant sera en capacité de :

- acquérir les bases de la gestion des émotions, facteur essentiel dans la négociation immobilière ;
- développer ses compétences émotionnelles pour affirmer son leadership ;
- transformer les freins émotionnels en facteurs de réussite.

### Public

Négociateurs immobiliers, Gestionnaires.

Prérequis : Aucun

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Si besoin, notre équipe étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour permettre de suivre la formation.

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode de financement.

### Les plus pédagogiques

Animateur :

Nos formateurs sont choisis pour leurs expertises métiers, leurs compétences pédagogiques et leurs connaissances de l'entreprise.

Méthodes :

Une pédagogie interactive favorise l'acquisition des savoirs, savoir-faire et savoir-être. Le formateur apporte des savoirs théoriques mais également un accompagnement des participants vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

Nos salles sont équipées d'outils multimédias et interactifs et de tous matériels en lien avec la thématique traitée.

Groupe de 4 à 10 personnes

### Validation / Certification

Recueil des attentes : au démarrage de la formation, les attentes de chaque participant sont répertoriées par le formateur sur le support CCI.

Positionnement : en début de formation, le niveau de chaque participant est évalué par le formateur via un test de positionnement et d'acquis des connaissances.

En cours de formation, des exercices et/ou des mises en situation viennent évaluer l'acquisition des connaissances et capacités de chaque participant.

Evaluation des acquis : en fin de formation, le niveau d'acquisition des connaissances et capacités est évalué individuellement au regard des objectifs de la formation par un test de positionnement et d'acquis des connaissances.

Evaluation qualité : dans le cadre de notre démarche d'amélioration continue, une enquête de satisfaction des participants est réalisée en fin de formation. Une version numérique de ce questionnaire peut être utilisée.

**Durée | Prix**

**2 Jours, 14 Heures**

**760 € NET**

Code : SI1028



Accessible également en distanciel

Date de création : 01-09-2013

Dernière modification : 26-10-2021



## Vendre avec l'intelligence émotionnelle

Comprendre les réactions et les émotions des autres, savoir y faire face, les anticiper et mieux communiquer pour être plus à l'aise dans sa relation avec le client et donc mieux vendre !

Certificat de réalisation, attestation de formation : à l'issue de la formation, votre certificat de réalisation de cette formation vous sera délivré par les services administratifs de la CCI. En complément et sur demande des participants, une attestation de formation pourra également être remise.

**Durée | Prix**

**2 Jours, 14 Heures**

**760 € NET**

Code : SI1028



Accessible également en distanciel

*Date de création : 01-09-2013*

*Dernière modification : 26-10-2021*

## Vendre avec l'intelligence émotionnelle

Comprendre les réactions et les émotions des autres, savoir y faire face, les anticiper et mieux communiquer pour être plus à l'aise dans sa relation avec le client et donc mieux vendre !

### Programme

#### Comprendre le concept d'Intelligence Emotionnelle (IE)

- repérer les différentes formes d'intelligence humaine ;
- définir la notion d'IE, son origine et ses mécanismes ;
- prendre conscience de ses émotions pour savoir les nommer et les reconnaître.

#### Mettre en pratique les outils du langage émotionnel

- favoriser le langage proactif au langage réactif dans ses techniques de vente ;
- prendre en compte le langage corporel non-verbal dans l'expression des émotions ;
- utiliser des intonations et des inflexions vocales rassurantes et convaincantes.

#### Développer une relation clientèle de qualité

- s'adapter aux profils émotionnels des clients en détectant leurs attentes et motivations d'achat ;
- favoriser l'expression des émotions du client par le questionnement ;
- pratiquer l'écoute active dans la relation clientèle, comme une véritable compétence.

#### Gérer la relation clientèle de manière constructive

- apprendre à gérer ses émotions dans des situations de tension ou de conflit ;
- agir face aux émotions négatives ou réactives de ses clients ;
- tenir une posture assertive et empathique pour développer une relation de confiance.

**Durée | Prix**

**2 Jours, 14 Heures**

**760 € NET**

Code : SI1028



Accessible également en distanciel

Date de création : 01-09-2013

Dernière modification : 26-10-2021