

Dépasser ses limites pour augmenter ses performances Dans la prise de mandats

Niveau 1

(mise à jour du programme : 01/04/2022, version n° : 1)

Les spécialistes de la réussite sportive et entrepreneuriale sont aujourd'hui unanimes ce qui fait vraiment la différence entre un champion et tous les autres ne relève pas de sa force physique, de son talent, de ses connaissances ou de son expertise technique, mais trouve son origine dans sa force mentale. Dans presque tous les domaines, le mental est en effet le déterminant le plus important du succès, bien avant les autres facteurs (savoir, savoir-faire, savoir être) Il en va de même pour la performance commerciale. Lorsque les temps économiques sont durs, les nerfs des agents immobiliers sont mis à rude épreuve. Pourtant, la crise n'est pas une fatalité et certaines agences immobilières et mandataires en profitent même pour développer leur business malgré l'âpreté de la conjoncture. Cette formation répond à toutes ces questions et à bien d'autres. Vous y trouverez des conseils concrets immédiatement applicables pour développer vos performances dans la prise de mandats, alors que tout autour de nous, invite au repli sur soi. Vous en ressortirez avec un moral rasséréiné et l'envie de contaminer votre entourage et vos clients avec un enthousiasme sinon retrouvé, tout du moins renforcé. Ainsi, notre performance extérieure est souvent le reflet de notre monde intérieur.

Objectif général de la formation

- Trouver des conseils concrets, immédiatement applicables
- Développer vos performances dans la prise de mandat

Durée: 7.00 heures / 1.00 jour(s)

Profils des apprenants

- Négociateur(trice) en transaction immobilière
- Mandataire en immobilier
- Juniors et seniors

Prérequis

- aucun

Accessibilité :

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap.

Contactez le référent handicap qui étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation :

e.lambert@ptc-formation-conseil.fr

Modalité d'admission :

Sur inscription contactez-nous : contact@ptc-formation-conseil.fr

PTC Formation et Consulting | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

h.vanderwegen@ptc-formation-conseil.fr | +33768462473

Numéro SIRET: 90901888900016

Société par actions simplifiée (SAS). | au capital de 1000 €

Exonérée de TVA en vertu de l'article 261-4-4°-a du Code Général des Impôts

Numéro de déclaration d'activité: 52440964444 (auprès du préfet de région de: Pays de la Loire)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.



PRATIQUE . THÉORIE . COMPÉTENCE
FORMATION & CONSULTING

Effectif minimum : 5

Effectif maximum : 14

Inter-entreprises : sur inscription à la session proposée sur notre site jusqu'à 3 jours avant l'ouverture.

Intra-entreprise : sur commande, la date est planifiée en fonction des disponibilités respectives de l'intervenant et de l'entreprise, avec un délai minimum d'un mois 1/2 entre commande et ouverture de la session.

Type d'action de formation :

Action de formation

Formation répondant aux critères des formations obligatoires des agents immobiliers (**décret n° 2016-173 du 18 février 2016**)

Adaptation et développement des compétences

Formation en présentiel

(Domaine de formation : 300 Spécialités plurivalentes des services)

Objectifs pédagogiques

- Répondre à l'obligation de formation continue des agents immobiliers
- Identifier les comportements à adopter, les pièges à éviter pour rentrer du mandat efficacement.
- Découvrir les critères déterminants de votre client vendeur

Contenu de la formation

- matin
 - Adopter les comportements, éviter les pièges face à votre client
 - Donner aux clients l'envie de vendre leur bien malgré la crise ?
 - Comment les meilleurs agents immobiliers s'y prennent-ils pour affronter l'adversité ?
 - Découvrir le facteur mental au juste ?
 - Pourquoi donc est-il donc si important en affaires ?
 - Découvrir comment le modifier, le développer, l'entretenir comme on le fait pour un muscle en soulevant un poids
- Après midi
 - Comment le mental peut-il nous permettre de traverser les épreuves professionnelles les plus difficiles et, notamment, d'affronter l'incertain, de surmonter le rejet ou les échecs ?
 - Quels sont les principaux ressorts de la persuasion ?
 - Comment augmenter votre pouvoir d'influence ?
 - Comment s'y prennent les meilleurs agents immobiliers pour convaincre plus facilement ?
 - Quelles sont les techniques les plus efficaces pour susciter l'adhésion ?

PTC Formation et Consulting | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

h.vanderwegen@ptc-formation-conseil.fr | +33768462473

Numéro SIRET: 90901888900016

Société par actions simplifiée (SAS). | au capital de 1000 €

Exonérée de TVA en vertu de l'article 261-4-4°-a du Code Général des Impôts

Numéro de déclaration d'activité: 52440964444 (auprès du préfet de région de: Pays de la Loire)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.



Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Formateur : Nathalie BAUCHET

Nathalie est formatrice référente commerce.

Diplômée formatrice professionnelle d'adultes, Nathalie est spécialisée en commerce. Elle est intervenue en BTS Professions Immobilières, BTS Management Commercial Opérationnel, et BTS Technico commercial.

Nathalie a également été plus de 10 ans en agence en tant que Négociatrice. Aujourd'hui Nathalie est diplômée psychopraticienne spécialisée hypnose, EMDR, thérapie narrative.

Forte de cette expérience, Nathalie dispense pour PTC formation et consulting, les formations spécifiques à la transaction, orientée sur la psychologie, pour les professionnels de l'immobilier, dans le cadre des formations obligatoires ALUR.

Hélène VANDERWEGEN et Emmanuelle BOUSSARIE pour la gestion administrative et financière

Moyens pédagogiques et techniques

- Feuille de présence pour les formations en présentiel
- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés
- Approche théorique et pratique par une méthode de transmission combinée :
 - Affirmative (basée sur l'exposé pour apports théoriques)
 - Interrogative (participation guidée par le formateur)
 - Démonstrative (exercices pratiques)
 - Applicative (mise en situation, simulation de situations de travail.)
- Mise à disposition sur extranet du participant des documents supports transmis par le formateur
- En cas de problème technique, réclamation ou litige, vous pouvez contacter Hélène VANDERWEGEN : h.vanderwegen@ptc-formation-contact.fr ou 07 68 46 24 73.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Questionnaire de positionnement
- Evaluation de fin de formation
- Formulaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation
- Certificat de réalisation de l'action de formation transmis après le suivi effectif de la formation et une fois la facture soldée.

Prix :

Pour les salariés:

- sur la base d'une formation en présentiel inter-entreprises : 245.00 € par participant

PTC Formation et Consulting | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

h.vanderwegen@ptc-formation-conseil.fr | +33768462473

Numéro SIRET: 90901888900016

Société par actions simplifiée (SAS). | au capital de 1000 €

Exonérée de TVA en vertu de l'article 261-4-4°-a du Code Général des Impôts

Numéro de déclaration d'activité: 52440964444 (auprès du préfet de région de: Pays de la Loire)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.



PRATIQUE . THÉORIE . COMPÉTENCE
FORMATION & CONSULTING

- sur la base d'une formation en présentiel en intra entreprise (concernant uniquement vos collaborateurs) : prix sur devis (possibilité d'adapter la formation sur un contenu sur mesure).

Vous pouvez bénéficier d'une prise en charge par votre OPCO. Consultez nous pour plus d'informations

Pour les indépendants :

sur la base d'une formation en présentiel inter entreprise : 245.00 €

Vous pouvez bénéficier d'une prise en charge par votre FIFPL ou AGEFICE suivant votre statut d'indépendant. Consultez nous pour plus d'informations

PTC Formation et Consulting | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

h.vanderwegen@ptc-formation-conseil.fr | +33768462473

Numéro SIRET: 90901888900016

Société par actions simplifiée (SAS). | au capital de 1000 €

Exonérée de **TVA** en vertu de l'article 261-4-4°-a du Code Général des Impôts

Numéro de déclaration d'activité: 52440964444 (auprès du préfet de région de: Pays de la Loire)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.