

## VENDRE AVEC L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE

Conforme à l'article 3 du décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier pour le renouvellement des cartes professionnelles

### DURÉE

1 journée en distanciel synchrone collectif (visioconférence) de 7 heures - De 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30

### PUBLIC VISÉ

- Directeur d'agence, manager, négociateur, assistante
- Aucun prérequis nécessaire

### OBJECTIFS

- **Adapter son discours et son comportement lors des négociations immobilières**
- Acquérir les bases de la gestion des émotions individuelles et collectives, facteur essentiel dans la négociation immobilière
- Développer ses compétences émotionnelles pour affirmer son leadership
- Transformer les freins émotionnels en facteurs de réussite

### MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Explications concrètes, nombreux exemples à l'appui, projection de documents. Questions-réponses avec les participants afin de jauger le degré de compréhension et de valoriser les échanges.
- Différents supports et outils leur seront remis durant le stage.
- La formation sera dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- La formation sera animée par Richard LOURDAIS : consultant formateur

### CONTENU DE LA FORMATION *(Les durées ci-dessous sont données à titre indicatif et sont susceptibles de varier)*

#### DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30

##### Accueil (15 min)

Présentation par le CEPSO  
Tour de table et évaluation des niveaux

##### Préambule : Point sur la déontologie des professionnels de l'immobilier : 1h

Remise du code de déontologie  
Rappel des fondamentaux  
Questions – Réponse

#### 1. L'intelligence émotionnelle & Moi

Développer les 5 composantes de l'Intelligence Émotionnelle pour comprendre et maîtriser ses émotions (1h)

- Comprendre ce qu'est l'intelligence émotionnelle et ses 5 piliers
- Prendre conscience de ses forces avec l'auto-diagnostic de son quotient émotionnel
- Déchiffrer ses émotions et leurs déclencheurs
- Savoir mieux se connaître et renforcer la maîtrise de soi

*Dernière mise à jour : 7 mars 2023*

## Pause 15 min

### Adopter une communication plus intelligente émotionnellement (1h)

- Transformer ses émotions en leviers de progrès et de performance
- Intégrer l'intelligence émotionnelle au quotidien pour améliorer la qualité de ses relations
- Devenir un conseiller performant, inspirant et humain
- Cultiver et augmenter son QE (quotient émotionnelle)

## Pause déjeuner 1h

### 2. L'intelligence émotionnelle intégrer dans la vente

#### Développer son intelligence émotionnelle pour mieux vendre (1h)

- Développer l'agilité émotionnelle, la compétence du conseiller 3.0
- Acquérir les bases de la gestion des émotions d'autrui, facteur essentiel dans la négociation immobilière
- Oser questionner pour rechercher les besoins et frustrations
- Apprendre à gérer ses émotions dans des situations de tension ou de conflit

#### Maintenir le lien entre compétences émotionnelles et performance commerciale (30 min)

- Savoir exprimer ses émotions dans la vente
- Être capable d'encourager les clients à exprimer leurs émotions
- Optimiser la prise de décision des clients en évitant les émotions négatives de les bloquer

#### Être à l'écoute de ses émotions et de ses réactions interne pour savoir en tirer profit

## Pause 15 min

#### Décoder le langage du corps et les émotions (30 min)

- Décoder le langage du corps et les émotions
- Identifier sa manière de communiquer
- Analyser un comportement pour adapter sa communication

### 3. L'intelligence émotionnelle intégrer au marketing de l'agence

#### Incorporer l'intelligence émotionnelle dans sa communication online et offline (1h)

- Écrire une annonce de location ou vente qui offre une expérience émotionnelle
- Utiliser les images et les vidéos pour évoquer des émotions et capter des clients
- Se servir des médias sociaux pour créer des offres à forte valeur ajoutée pour le client

### Conclusion de la formation (15 min)

Remplissage du quiz de validation des connaissances et du questionnaire de satisfaction  
Tour de table et bilan de la formation

## FIN DE LA FORMATION : 17h30

### SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, le centre de formation édite un relevé de connexion mentionnant le temps de présence du stagiaire contresigné par le formateur.

- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

#### COÛT DE FORMATION

- 360 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 300€ HT)
- 420 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 350 € HT)
- Tarifs dégressifs sur les inscriptions en fonction du nombre de journées de formations prises.

#### ACCESSIBILITÉ

En cas de nécessité d'adaptation de la formation à des personnes en situation de handicap, merci de nous en informer dès l'inscription pour étudier ce qu'il est possible de mettre en place.