



## Comment booster ses ventes et améliorer sa relation avec ses clients grâce à la PNL et au DISC® 14 heures

### Objectif de la formation :

- Maîtriser les fondamentaux de la PNL pour identifier sa communication.
- Être en mesure de traiter les objections avec la PNL.
- Être capable d'identifier son profil vendeur.
- Être apte à identifier le profil de son client.
- Être capable d'adapter sa posture à son interlocuteur.

Pour le public immobilier : permet d'obtenir les heures de formation justifiant des compétences indispensables pour le renouvellement des cartes d'agent immobilier dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Cette carte est indispensable à l'exercice de l'activité d'agent immobilier, syndic, administrateur de biens immobiliers et ou marchands de listes.



### Public concerné :

Toute personne qui travaille dans l'immobilier (agents immobiliers, gérants, directeurs, négociateurs, commerciaux, agents mandataires, vendeurs, VRP, consultants) et toute personne qui effectue de la prospection et/ou est amenée à développer, suivre et fidéliser une clientèle.

Également les salariés, demandeurs d'emploi ou toute autre personne en reconversion et qui souhaite travailler avec des entreprises publiques et privées afin de pouvoir obtenir des subventions de l'État ou des organismes collecteurs.

C'est également un gage de qualité pour se différencier et répondre à des demandes d'entreprises ou de particuliers.

### Les informations pratiques :

Durée de la formation : 14 heures sur 2 journées

Prérequis : Aucun

Dates : à définir

Lieu : à définir

Modalités d'accès : à la signature de la convention

Délais d'accès : De 2 jours avant la formation à 45 jours

Tarif présentiel en Inter : 800€ HT soit 960€ TTC par personne

Tarif distanciel en Inter : 700€ HT soit 840€ TTC par personne

Tarif Intra de 1 à 8 pers : nous consulter pour obtenir un devis

Tarif Intra au-delà de 8 pers : nous consulter pour obtenir un devis

## L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique  
entourée d'une équipe de  
professionnels vous permettant  
d'aborder toutes les situations de  
l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :  
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier  
depuis 14 ans, diplômée de l'ICH  
(Institut de la Construction et de  
l'Habitat).

## Modalités d'évaluation :

Evaluation sommative au travers  
d'un questionnaire tout au long  
de la formation.

Evaluation de la formation par un  
QCM pour mesurer l'atteinte des  
objectifs avec un taux de bonnes  
réponses au minimum de 70%.

Evaluation à chaud par question-  
naire sur le niveau de satisfaction.



## Programme de la formation :

### Formule :

- Présentiel / Distanciel
- Accessibilité : Pour les personnes en situation d'handicap, nous contacter.

Les + de la formation : Permet de valider les heures de formations obligatoires dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

### Méthode pédagogique :

- Pédagogie interactive : Exposés et exercices en sous-groupe, les études de cas peuvent être construites à partir des informations transmises par les participants. Tout au long de la formation des questions sont posées à l'ensemble des participants pour mesurer le niveau d'acquisition.

Au redémarrage de la session, un feed back doit-être effectué par rapport à la session précédente.  
Remise d'un support de la formation au participant en fin de formation.

### Jour 1

#### **1 ) Tour de table**

Présentation du programme  
Tour de table  
Règles de vie  
Test de positionnement

#### **2 ) Introduction**

Comprendre l'importance de son inconscient,  
Identifier son cerveau dominant avec l'effet STROOP.

#### **3 ) Histoire de la PNL**

Définition et origine de la PNL.

#### **4 ) Les principales présuppositions de la PNL**

Comprendre l'importance des présuppositions,  
La carte n'est pas le territoire, modéliser l'excellence mène au succès,  
Tout est réalisable en fractionnant, choisir est mieux que l'absence de choix,...  
La pyramide de Maslow,  
Comment établir un rapport avec mon interlocuteur.

#### **5 ) Savoir identifier le canal conducteur ou principal**

Le VAKOG par le langage et le comportement,  
Le VAKOG par les mouvements oculaires.

## L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique  
entourée d'une équipe de  
professionnels vous permettant  
d'aborder toutes les situations de  
l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :  
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier depuis  
14 ans, diplômée de l'ICH (Institut  
de la Construction et de l'Habitat).

## Modalités d'évaluation :

Évaluation sommative au travers  
d'un questionnaire tout au long  
de la formation.

Évaluation de la formation par un  
QCM pour mesurer l'atteinte des  
objectifs avec un taux de bonnes  
réponses au minimum de 70%.

Évaluation à chaud par question-  
naire sur le niveau de satisfaction.



## Programme de la formation :

### **6 ) Quelques exemples sur le langage non verbal**

Quelques gestes de confiance,  
La proxémie : comment respecter la distance  
avec son Interlocuteur.

### **7 ) Les méta modèles**

Savoir poser les bonnes questions : les distorsions,  
les omissions et les généralisations,  
Les différents modes de fonctionnement de son  
interlocuteur : interne / externe, aller vers /  
s'éloigner de, ....

### **8 ) La synchronisation**

Intérêt et force de la synchronisation.

## Jour 2

### **9) Le DISC®**

En quoi le DISC® peut-il vous être utile,  
Adapter mes croyances à mon environnement,  
Comprendre nos croyances,  
En quoi nos croyances peuvent-elle être limitantes et impacter  
notre développement,  
Comprendre le DISC et ses 4 comportements :  
« Dominant, Influent, Stable et Conformiste »  
Le profil adapté et naturel.

### **10) Les forces et les faiblesses des différents profils**

Comment identifier le profil de mon interlocuteur,  
Comprendre comment les différents profils sont perçus,  
Quelles sont mes zones de confort et d'inconfort.

### **11) Comment créer un climat de confiance en fonction des profils**

Savoir préparer son entretien commercial,  
Savoir se présenter donner du sens à sa présentation,  
Anticiper sur les attentes en fonction du profil client,  
Adapter son discours et ses supports en fonction de mon  
interlocuteur.

### **12) Comprendre son profil et interpréter son DISC®**

Identifier ses points forts et ses points faibles,  
Comprendre ses motivations et identifier ses valeurs.

### **13) Comment traiter l'objection en fonction du profil de mon client**

Qu'est-ce qu'une objection,  
Comment traiter une objection,  
Les motivations d'achat de mon client :  
la méthode SONCASE,  
Traiter l'objection en m'adaptant au profil de mon client.

### **14) Test d'évaluation des acquis**

QCM

### **15) Bilan de la formation**

Tour de table