



Savoir communiquer auprès des vendeurs en situation difficile

PRÉSENTIEL**SUR-MESURE****INTER ENTREPRISE**

Objectif de formation

Analyser les situations rencontrées pour mieux comprendre et savoir aborder de manière constructive les vendeurs confrontés à des moments difficiles de leur vie. Savoir mobiliser les fondamentaux de la communication interpersonnelle pour adopter la bonne attitude et favoriser le dialogue afin de concrétiser la vente de biens immobiliers dans de bonnes conditions.

Programme

Mieux comprendre les comportements de ses interlocuteurs et savoir s'adapter

- Identifier et analyser vos situations
- Distinguer les faits, les opinions, les sentiments
- Comprendre ce qui se joue pour soi et pour ses interlocuteurs
- Aider les familles à se projeter dans l'avenir

Mettre en place des techniques de communication bienveillante

- Repérer votre mode de communication privilégié dans ces situations difficiles
- Lister vos points forts et vos axes d'amélioration
- Repérer les freins à une bonne communication
- Mesurer l'impact du non-verbal
- Décoder ce que les mots disent ou ne disent pas
- Renforcer l'écoute active

Développer son intelligence relationnelle et émotionnelle

- Comprendre l'impact des émotions et du stress dans la communication
- Savoir prendre la bonne distance et se préserver
- Cerner ses propres besoins et ceux de ses interlocuteurs
- Adopter la bonne attitude et les bons mots en toutes circonstances
- S'approprier les bonnes pratiques de communication et savoir les mettre en œuvre

Infos pratiques

Type de formation

Formation continue

Public cible

Toute personne évoluant dans le domaine de l'immobilier.

Durée

1 Jour dont 7 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

390 € par stagiaire

Adresse

Site de Rennes/Bruz
Campus de Ker Lann,
6 Rue des frères Montgolfier, BP
17201

35172 Bruz

<https://www.cci-formation-bretagne.fr/ille-et-vilaine>

Les points forts de la formation

- Cette formation permet de répondre à l'obligation de formation de professionnels de l'immobilier (Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier)
- Mini groupe pour favoriser l'individualisation

Les conditions d'admission

Prérequis

Aucun pré-requis

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Mieux comprendre les comportements de ses interlocuteurs et savoir s'adapter. Mettre en place des techniques de communication bienveillante pour favoriser les échanges. Développer son intelligence relationnelle et émotionnelle pour se préserver dans ces situations et aborder avec efficacité les situations délicates.

► PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

Dans le cadre de notre process qualité, évaluation systématique des éléments acquis en fin de formation.

Modalités pédagogiques

Apports théoriques, études de cas, mises en situation.

Date et mise à jour des informations : 21/02/2025

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Les sessions



Bruz

- Nous contacter

Contacts



TANDONNET Diane

diane.tandonnet@ille-et-vilaine.cci.fr

CCI Formation Ille-et-Vilaine - Site de Ker Lann - N° SIRET 130 022 809 00011 - N° d'activité 53351000435
Campus de Ker Lann, 6 Rue des frères Montgolfier, BP 17201 - 35172 Bruz
Tél. : 0299054545 - cci.formationcontinue@fac-metiers.fr - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/ille-et-vilaine>



CCI FORMATION
BRETAGNE