



DEPASSER SES LIMITES POUR AUGMENTER SES PERFORMANCES DANS LA PRISE DE MANDATS

(mise à jour du programme : 4/10/2022, version n° : 2)

RENTREZ DU MANDAT QUAND LES TEMPS SONT DURS

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 rasséréné 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

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

Effectif minimum : 5

Effectif maximum : 14

PTC Formation et Consulting | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

contact@ptc-formation-conseil.fr | 0768462473

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.

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**)

(Domaine de formation : 300 Spécialités plurivalentes des services)

Objectifs pédagogiques

- s'adapter à la conjoncture
- améliorer votre performance
- retrouver la confiance en soi

Contenu de la formation

- Matin
 - Adopter les comportements, éviter les pièges pour traverser la crise avec succès ?
 - 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 ?

Organisation de la formation**Equipe pédagogique**

Formateur : Nathalie BAUCHET

Hélène VANDERWEGEN et Emmanuelle BOUSSARIE pour la gestion administrative et financière

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Formation synchrone en présentiel
- 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 à la suite de la formation.
- Un accompagnement est proposé durant le mois qui suit la formation: Email pour les questions diverses

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

- Feuilles de présence.
- Quiz d'évaluation fin de formation

PTC Formation et Consulting | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

contact@ptc-formation-conseil.fr | 0768462473

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

- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Attestation de formation.

Prix :

Pour les salariés:

- sur la base d'une formation en présentiel inter-entreprises : 245.00 € par participant
- sur la base d'une formation en présentiel en intra entreprise (concernant uniquement vos collaborateurs) : prix sur devis (possibilité de formations sur mesure).

Vous pouvez bénéficier d'une prise en charge par votre OPCO. Consultez notre site internet pour plus de détail : www.ptc-formation-conseil.fr

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 notre site internet pour plus de détail : www.ptc-formation-conseil.fr

PTC Formation et Consulting | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

contact@ptc-formation-conseil.fr | 0768462473

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.