



# Développer la confiance en Soi pour mieux vendre et négocier un bien immobilier

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

*L'estime de soi est au cœur de la performance commerciale. Ainsi, vous pouvez avoir le meilleur bien immobilier et être dans le meilleur contexte pour signer un compromis de vente, si vous ne croyez pas en vous, vous aurez beaucoup de mal à vendre. Pour cause, vous devez inspirer confiance pour vendre. Et cela passe avant tout par votre attitude, votre façon de vous exprimer.*

**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](mailto:contact@ptc-formation-conseil.fr)

Effectif minimum : 5

Effectif maximum : 14

#### 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)

**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.



## Objectifs pédagogiques

- Découvrir vos résistances, freins, peurs, doutes qui limitent votre propre confiance en vous.
- Développer de nouvelles attitudes et habitudes pour augmenter les ventes avec enthousiasme et succès.
- Affirmation de soi
- Se connaître et s'accepter

## Contenu de la formation

- **Matin - Apprenez à vous connaître**
  - Identifier vos points forts
  - Identifier vos points faibles
  - Si vous deviez décrire votre histoire personnelle, qu'en diriez-vous
  - Identifier vos principales peurs ?
  - Quelles sont vos plus grandes réussites ?
  - Quels ont été vos échecs les plus douloureux ? Quelles leçons en avez-vous tiré ?
  - Quelles sont les 10 choses pour lesquelles vous éprouvez de la gratitude ?
  - Qui admirez-vous et pourquoi ?
  - Quelle est votre définition de la réussite professionnelle ?
- **Acceptez vos défauts**
  - Être capable de les reconnaître, de les accepter, de les assumer et de les modifier, s'ils sont véritablement handicapants.
  - Assumer ses défauts et faire en sorte de les corriger, c'est en faire une force.
  - Apprendre à ne pas les cacher avec un sentiment de honte, c'est stagner, car la honte transforme un défaut en complexe.
- **Après-midi : Passez à l'action**
  - Développer sa confiance en soi, est un travail de tous les jours. Et les actes sont la gymnastique d'entretien de l'estime de soi.
  - S'entraîner au travers de petites actions qui vous rapprochent de la grande réussite. Ainsi, au lieu de voir la transaction comme un sommet inatteignable, comme un levier de comparaison (voilà où j'aimerais être et voilà seulement où j'en suis),
  - Découpez-la en plusieurs petites étapes
  - Remplacez ainsi des objectifs ambitieux par des objectifs impossibles à échouer.
  - Vous ressentez de la satisfaction quotidiennement, tout en atteignant pas à pas vos objectifs qui vous rapprochent d'une meilleure estime de vous.
- **Affirmez-vous**
  - Être capable de s'affirmer et de dire « Non ». Car dire « Non », c'est le signe d'une bonne estime de soi

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

Formateur : Nathalie BAUCHET

Hélène VANDERWEGEN et Emmanuelle BOUSSARIE-LAMBERT 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.)

**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

- 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
- 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](http://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](http://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.*