

LA COMMUNICATION DU MANAGER DANS LES PROFESSIONS IMMOBILIERES ET LE MANAGEMENT EN COULEURS : ATELIER DISC

OBJECTIFS

Améliorer sa technique de communication par une meilleure maîtrise des outils, une plus grande écoute, la gestion de soi, bien se positionner physiquement, décoder la face cachée de ce qui n'est pas dit et en choisissant son vocabulaire.

comprendre les différents profils comportementaux et adapter leur style de management en conséquence.

NIVEAU & PUBLIC

Public : Tous professionnels de l'immobilier

Prérequis : aucun

PROGRAMME

PARTIE 1 : LA COMMUNICATION DU MANAGER DANS LES PROFESSIONS IMMOBILIERES

LES DIFFERENTS LEVIERS DE COMMUNICATION

- Optimiser sa communication en utilisant les différents leviers.
- Les cercles vicieux et vertueux

UNE EMOTION STABILISEE POUR UN MEILLEUR PHRASÉ

- Conscience de soi, maîtrise, compréhension et régulation de ses émotions

SAVOIR GERER L'ESPACE

- Le positionnement physique et la communication

L'ECOUTE ACTIVE ET L'ASSERTIVITÉ

- Mettre l'interlocuteur en état de parler des différents sujets à aborder sans mettre de côté ce que nous avons à dire. Mettre de côté son envie de convaincre. Le facteur temps

LE DECRYPTAGE DU NON VERBAL

- Derrière les mots, il y a parfois beaucoup de non-dit

LE CHOIX DU VOCABULAIRE

- Mots toniques et mots toxiques, à vous de choisir

INTERVENANT

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

MODALITES DE PARTICIPATION

Durée : 1 journée (soit 7 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

PARTIE 2 : LE MANAGEMENT EN COULEURS : ATELIER DISC

MIEUX SE CONNAITRE ET IDENTIFIER SES FORCES, LIMITES ET AXES DE DEVELOPPEMENT

MIEUX COMPRENDRE EN QUOI LES AUTRES SONT DIFFERENTS ET POURQUOI ILS REAGISSENT DIFFEREMMENT ET AINSI MIEUX APPREHENDER LES RELATIONS EN ENTREPRISE

AMELIORER SA COMMUNICATION INTERPERSONNELLE POUR GAGNER EN FLEXIBILITÉ ET EFFICACITÉ