

L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE AU SERVICE DE LA PERFORMANCE DANS LES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

WE-CAB532

½ journée
(3,30 h)

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **130 € HT**

SPÉCIALISATION

OBJECTIFS :

- Comprendre ce qu'il se passe en vous ainsi que chez vos clients afin de mettre en œuvre de moyens de compréhension, de maîtrise et de réponse aux émotions vécues. Agir sur votre niveau de stress par des actions positives pour diminuer les désagréments voir retrouver du plaisir.

NIVEAU & PUBLIC :

Les professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S) :

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH - médiation

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - ÉTAT DES LIEUX

- Définition de l'intelligence émotionnelle
- Les développements historiques du cerveau.
- Fonction de la partie limbique et de la partie cortex au regard des émotions

II - LE RÔLE DES ÉMOTIONS

- Le rôle des émotions :
 - La peur
 - La joie...
- Le rôle des neurotransmetteurs :
 - Sérotonine
 - Dopamine...

III - LA GESTION DE NOS ÉMOTIONS

- La raison de nos émotions
- Les 5 étapes de l'intelligence émotionnelle :
 - Conscience de soi
 - Maîtrise de soi
 - Compréhension de nos émotions
 - Régulation de nos émotions et compréhension des émotions des autres

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION

+ RÉPONSE AUX QUESTIONS

+ REMERCIEMENT