



## OBJECTIF(S)

- Mieux comprendre ce qu'il se passe en vous ainsi que chez vos clients afin de mettre en oeuvre 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

### SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier.

**Prérequis** : aucun

## MODALITÉS DE PARTICIPATION

**Durée** : ½ journée (soit 3,30 heures)

**Moyens pédagogiques** : Cas pratiques - Support pédagogique  
Quiz d'évaluation finale

**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*

## TARIFS

**Adhérent FNAIM** : 130 € HT

**Non Adhérent FNAIM** : 190 € HT

## PROGRAMME

### INTRODUCTION

Bienvenue  
+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

### I - ÉTAT DES LIEUX

- Définition de l'intelligence émotionnelle
- Les développement historique du cerveau.
- Fonction de la parties 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 émotion  
et compréhension des émotions des autres

### SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

### TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT



Programme accessible  
aux personnes  
en situation de handicap