DÉVELOPPER SON AGILITÉ RELATIONNELLE DANS L'IMMOBILIER

WE-CAB571

½ journée (3,30 h)

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

Tarif : **130 € HT**

SPÉCIALISATION

OBJECTIFS :

- Développer leur agilité relationnelle, les participants seront en mesure de créer des relations positives et productives avec leurs clients, leurs équipes et leurs partenaires du secteur, tout en favorisant leur propre bien-être et en améliorant leur performance professionnelle.

NIVEAU & PUBLIC :

Professionnels de l'immobilier.
Prérequis : aucun

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S) :

Formateur : **rofessionnel spécialisé dans le Coaching**
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 - MIEUX GÉRER SON STRESS ET COMPRENDRE SES ÉMOTIONS

- Identifier le rôle des émotions et leur manifestation dans le contexte professionnel
- Apprendre à limiter les conséquences négatives du stress, pour soi-même et pour les autres
- Acquérir des outils pour prendre du recul et prendre de bonnes décisions, même dans des situations incertaines

II - RENFORCER SES COMPÉTENCES RELATIONNELLES

- Comprendre les éléments clés d'une communication interpersonnelle efficace
- Identifier son profil de personnalité et le mode de fonctionnement associé pour mieux se comprendre et développer sa flexibilité comportementale
- Adapter son mode de fonctionnement à l'interlocuteur en repérant le profil de la personne afin d'entretenir une relation professionnelle constructive

III - MISE EN PRATIQUE ET FEEDBACKS

- Pratiquer les apprentissages à l'aide de scénarios issus de la vie professionnelle et de jeux de rôles
- Tester les outils et techniques de communication
- Comparer les ressentis à l'aide du « avant-après »

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION
+ RÉPONSE AUX QUESTIONS
+ REMERCIEMENT

Formation professionnelle FNAIM 2025 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

L'ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER