

QUAND L'EXPERIENCE CREE DES AUTOMATISMES : Réaligner sa pratique avec l'exigence métier EN DIGITAL LEARNING

WE-SETR001

2 jours
(14h)

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

Tarif : **475 € HT**

OBJECTIFS :

- Prendre conscience des bonnes et mauvaises habitudes installées avec le temps
- Déconstruire des automatismes inefficaces pour ré-ancrer les fondamentaux du métier
- Identifier les leviers de performance souvent négligés
- Revenir à l'essentiel tout en intégrant les outils modernes
- Rebooster sa posture et sa méthode commerciale
- Élaborer un plan d'amélioration continue adapté à son profil et à ses objectifs

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S) :

Formateur : **Professionnel/ formateur en gestion technique de patrimoine immobilier - éco-rénovation des immeubles**

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

NIVEAU & PUBLIC :

Toutes personnes travaillant dans le domaine de la transaction depuis plusieurs années

PROGRAMME

JOUR 1 - DIAGNOSTIC ET PRISE DE CONSCIENCE

- Diagnostic individuel sur les fondamentaux métier et sur sa propre pratique
- Prise de conscience de l'évolution du métier (L'expérience client en 2025, les nouveaux outils à ma disposition, la génération Z dans sa consommation)
- Les habitudes (Origines, risques/gains, enjeux)
- Ses propres habitudes : Bonnes ou mauvaises ?
- Les 5 zones de risques dans mon quotidien (La prospection, l'estimation, le suivi client, la gestion du temps, la posture commerciale)

JOUR 2 - REPROGRAMMER SES RÉFLEXES ET HABITUDES

- Ateliers pratiques (Les bons scripts de prospection, les bons outils d'estimation, un suivi clients performant, la posture commerciale optimale)
- Les fondamentaux VS ce que je fais réellement
- Focus sur sa posture face aux objections (Réapprendre à écouter, décoder les vraies objections)
- Focus sur la posture commerciale (Savoir redonner envie aux clients de travailler avec soi : Les 5 P, le DISC, la reformulation, l'écoute, le non verbal)
- Élaboration d'un plan personnel d'amélioration continue