

OBJECTIF(S)

- Comprendre l'origine du langage corporel.
- Analyser l'importance des gestes sur la perception de l'autre
- Décrypter les différents gestes, positions et mimiques : signification des ancrages et appuis, signification des croisements, signification des mains (positions), signification de la bouche (formes), signification des yeux (mouvements),
- S'adapter et réagir en fonction du langage corporel.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs débutants et confirmés

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)

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

Matériel nécessaire : vidéoprojecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I – LES ORIGINES DU LANGAGE CORPOREL.

- Les gestes sont-ils dépendants de l'amygdale?
- La communication non verbale est-elle innée?
- Explications des gestes « innés », « acquis » et « universels » (qui sont liés à trois critères précis).

II – L'IMPORTANCE DES GESTES SUR LA PERCEPTION

- Contrairement à des idées reçues, les mots ne sont pas suffisants pour expliquer et surtout convaincre un client. L'intonation et les gestes viennent confirmer et renforcer un message. La vraie question est, de savoir si les gestes sont plus importants ou plus puissants dans la compréhension et la persuasion, que de simples mots...

III – DÉCRYPTER LES DIFFÉRENTS GESTES »

Explications de la significations des ancrages et des appuis chez un client.

- Pourquoi l'inconscient commande le besoin d'effectuer un ancrage ? protection contre une insécurité ? Partie névralgique, fatalisme ? passivité ?
- Identifier si votre client est un : gestionnaire, un entrepreneur ou un penseur...

Explications de la signification des croisements.

- Le croisement corporel est un code de protection du territoire mental (c'est à dire de la confiance/estime de soi) Comment réagir et déverrouiller ces croisements !

Explications de la signification des mains.

- Les mains interviennent dans un nombre incalculable de séquences gestuelles involontaires. Il est quasiment impossible à une large majorité des gens de convaincre sans le concours de leurs mains.
- Comment identifier si un client ment, dit la vérité, simule, manipule !

Explications de la signification de la bouche.

- ...

Explications de la signification des yeux.

...

IV – TROUVER UNE NOUVELLE FAÇON DE RÉAGIR FACE AU LANGAGE CORPOREL »

- Adapter son discours, ses propres gestes et son attitude pour persuader et convaincre en détectant les principaux signaux corporels.



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap