

# AUGMENTER SON EFFICACITÉ COMMERCIALE GRÂCE À L'ART ORATOIRE

## TR423

**1 jour**  
(7 h)

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

Tarif : **220 € HT**

**SPÉCIALISATION**

### OBJECTIFS :

- Gagner en confiance en soi
- Gérer son stress avant une prise de parole en public
- Maîtriser le fond et la forme de son intervention
- Asseoir sa crédibilité

### NIVEAU & PUBLIC :

Tout public  
**Prérequis :** aucun

### MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board  
**Effectif maximum :** 20

### INTERVENANT(S) :

**Formateur : Professionnel spécialisé en techniques et transaction immobilière**

*Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM*

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

## PROGRAMME

Dans l'immobilier, la prise de parole est un outil essentiel pour atteindre ses objectifs. Que ce soit face à un client, lors d'une assemblée générale, ou en tant que manager avec ses collaborateurs, savoir communiquer avec clarté et impact permet de convaincre, de rassurer et de renforcer son rôle d'expert. Cette formation vise à doter les professionnels des bases indispensables pour structurer et adapter leur discours afin de maximiser l'efficacité de leurs interventions.

### I – LE LIEN ENTRE L'ART ORATOIRE ET L'EFFICACITÉ COMMERCIALE

### II – COMMENT AFFINER SON EXPRESSION ORALE AUX PHASES STRATÉGIQUES D'UN RENDEZ-VOUS VENDEUR

- Savoir se présenter
- La règle des 5P Les 20 premiers(ères)...  
(Secondes, gestes, mots, regard)

### III – RASSURER SON CLIENT

- La reformulation
- Convaincre son client
- Diversifier son discours
- Maîtriser les synonymes
- La pédagogie : se mettre à la hauteur du client : Savoir expliquer en langage simple le jargon de l'immobilier

### IV – MAINTENIR L'ATTENTION DU CLIENT MODULER SA VOIX

### V – CLÔTURER SON RENDEZ-VOUS VENDEUR

- Donner de la valeur aux prochaines étapes client
- Mettre en perspective le client
- Laisser une bonne impression