



OBJECTIF(S)

- Comprendre la puissance des biais cognitifs et des raccourcis de pensée en action dans son quotidien d'agent immobilier.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers.

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 : Consultant spécialisé en marketing et Digital

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 - COMPRENDRE LE FONCTIONNEMENT DE NOTRE CERVEAU

- Découvrir notre fonctionnement en mode automatique plutôt qu'analytique

- Expérimenter les biais pour mieux intégrer leur puissance

II - DÉJOUER LES BIAIS DANS SON ORGANISATION PROFESSIONNELLE

- Gérer efficacement vos priorités

- Recruter avec plus d'objectivité

III - DÉJOUER LES BIAIS DANS LE TRAVAIL EN ÉQUIPE

- Reconnaître les biais en action dans une réunion

- Gagner en efficacité grâce à la philosophie du dialogue

IV - DÉJOUER LES BIAIS EN SITUATION DE NÉGOCIATION

- Déjouer les raccourcis de pensée de ses clients

- Exploiter d'autres raccourcis de pensée pour influencer leurs décisions

SYNTHÈSE ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap