

OBJECTIF(S)

- Accélérer ses ventes, améliorer ses performances managériales et adapter son style comportemental pour plus d'efficacité et de fluidité dans ses relations et interactions

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Agents immobiliers, vente aux particuliers et professionnels

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)

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

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 30

INTERVENANT(S)

Formateurs : Formateur spécialisé en marketing digital et techniques de persuasion

Validés par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I – DECOUVRIR LA METHODE DISC ET SES COULEURS

- Connaître le modèle, ses objectifs et ses domaines d'application
- Comprendre le langage des couleurs
- Associer les 4 couleurs aux profils comportementaux : dominance, influence, stabilité, conformité.

II – DECRYPTER SON PROPRE STYLE COMPORTEMENTAL

- Mieux se connaître en découvrant son propre profil
- Identifier votre mode de communication privilégié et son impact dans vos relations humaines
- Comprendre votre fonctionnement en tant vendeur/manager

III – RENFORCER SON IMPACT EN S'ADAPTANT AUX PROFILS DES AUTRES

- Reconnaître chaque profil : les mots, la voix, les gestes
- Identifier les forces, faiblesses, motivations et besoins associés à chaque couleur
- Anticiper les tensions et difficultés relationnelles selon les préférences comportementales



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap