

L'INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE AU SERVICE DE LA PERFORMANCE DANS LES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

DURÉE
3H30

À l'issue de cette formation, vous recevrez une attestation de formation valable pour le décompte d'heures nécessaires au renouvellement de la carte professionnelle.

OBJECTIFS

Mieux comprendre ce qu'il se passe en vous ainsi que chez vos clients afin de mettre en œuvre de moyens de compréhension, de maîtrise et de réponse aux émotions vécues. Agir sur votre niveau de stress par des actions positives pour diminuer les désagréments voir retrouver du plaisir.

LE PUBLIC CONCERNÉ

Les professionnels de l'immobilier

LES PRÉ-REQUIS

Aucun

INTERVENANT

Jérôme LAVAINE, professionnel conseil RH indépendant, médiateur judiciaire, diplômé de l'IFPNL



INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



PARTIE 1

ÉTAT DES LIEUX

- Définition de l'intelligence émotionnelle
- Les développement historique du cerveau.
- Fonction de la parties limbique et de la partie cortex au regard des émotions.



PARTIE 2

LE RÔLE DES ÉMOTIONS

- Le rôle des émotions :
 - La peur
 - La joie...
- Le rôle des neurotransmetteurs :
 - Sérotonine
 - Dopamine...



PARTIE 3

LA GESTION DE NOS ÉMOTIONS

- La raison de nos émotions
- Les 5 étapes de l'intelligence émotionnelle :
 - Conscience de soi
 - Maîtrise de soi
 - Compréhension de nos émotions
 - Régulation de nos émotion et compréhension des émotions des autres



SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION



TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

ASSISTANCE TECHNIQUE

Référent ESI dédié à l'assistance technique de la formation joignable au :
01 71 06 30 30
ou par mail :
fcontinue@fnaim.fr

MOYENS TECHNIQUES

Accès par ZOOM ou Go To Training, lien de connexion transmis par mail au participant

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Support pédagogique et quizz d'évaluation finale

