

OBJECTIFS

Mieux comprendre ce qu'il se passe en vous ainsi que chez vos clients afin de mettre en œuvre des moyens de compréhension, de maîtrise et de réponse aux émotions vécues.

La recherche de réponse, l'épanouissement au travail, voici des quêtes en lien avec les attentes des nouvelles générations au regard de leur vie professionnelle.

NIVEAU & PUBLIC

Public : Tous professionnels de l'immobilier

Prérequis : aucun

INTERVENANT

Jérôme LAVAINÉ

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

MODALITES DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 50

PROGRAMME

INTRODUCTION

PARTIE 1 : L'INTELLIGENCE EMOTIONNELLE

I. ETAT 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.

II. LE RÔLE DES ÉMOTIONS

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

III. 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

PARTIE 2 : QUALITE DE VIE AU TRAVAIL

I. CONSTATS SUR LE MÉTIER

Difficultés de recrutement. - Le ressenti de collaborateurs sur leur métier. - Les conséquences : fuite, agressivité, conflit, mal être.

II. ANALYSE DE LA SITUATION

Un métier de relations humaines et parfois inhumaine. - La méconnaissance du métier par les clients. - L'emprise des émotions. - Notre capacité à faire évoluer les choses (programmation). - Les attentes des nouvelles générations.

III. LES LEVIERS D'ACTION - Repartir des fondamentaux afin de penser l'avenir. - Les pistes du mieux être

- Être ambassadeur de son métier. - L'intelligence collective
- Accepter la réalité. - Lien interne dans l'équipe. - La Finalité de la formation. - Connaissance des collaborateurs

- Pratique de la reconnaissance : exercice. - Les objectifs atteignables et la capitalisation- L'environnement du travail - Les autres pistes

IV. CONCLUSION - Tout cela n'est pas le monde des bisounours. - Sortez de la réflexion et agissez.

TEST DE FIN DE STAGE ET SÉQUENCE DE QUESTIONS RÉPONSES.