



## 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** : 160 € HT

**Non Adhérent FNAIM** : 300 € 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