

Le négociateur immobilier et la gestion de conflits

DATADOCKÉ

DURÉE

- 1 jour

PUBLIC

Agents immobiliers, négociateurs immobiliers, agents mandataires indépendants, toute personne amenée à prospecter.

PRÉREQUIS

Aucun

TARIFS

Nous consulter

VALIDATION

Évaluation finale

Faire face à un conflit dans le monde professionnel. Intervenir avec efficacité dans la résolution de conflits interpersonnels. Analyser les conflits afin d'éviter leur répétition. Prévenir et anticiper le conflit. Comprendre les principes de la communication non verbale

Contenu de la formation:

- **Ce qui caractérise un conflit**

Comprendre le mécanisme du conflit interpersonnel
Un conflit peut-il conduire à du positif ? - Les différents types de conflits : interpersonnel, inter-collaborateurs
Savoir identifier la nature du conflit et ses origines
L'analyse objective des faits (un acteur, un acte, des conséquences)

- **Aborder un conflit**

Comprendre le mécanisme du conflit interpersonnel - Un conflit peut-il conduire à du positif ? Les différents types de conflits : interpersonnel, inter-collaborateurs - Savoir identifier la nature du conflit et ses origines - L'analyse objective des faits (un acteur, un acte, des conséquences)

- **Comprendre la naissance d'un conflit pour mieux l'anticiper**

Repérer les attitudes ou réactions génératrices de conflits, éviter de sortir du cadre de référence - Assimiler les différentes phases d'un conflit pour mieux réagir
Comprendre les critères et les valeurs de l'autre pour mieux s'adapter

MONCAMPUSTERTIAIRE

Le négociateur immobilier et la gestion de conflits

DATADOCKÉ

DURÉE

- 1 jour

PUBLIC

Agents immobiliers, négociateurs immobiliers, agents mandataires indépendants, toute personne amenée à prospecter.

PRÉREQUIS

Aucun

TARIFS

Nous consulter

VALIDATION

Évaluation finale

- **Développer une communication positive et désamorcer les comportements agressifs**

La communication verbale et non verbale - Entrer en relation avec l'autre, le principe de la synchronisation - Ecouter, faire preuve d'empathie - Savoir dire non, développer son assertivité et adopter une attitude rassurante - Identifier ses messages contraignants de manière à mieux les formuler Faire preuve de discernement, gérer ses émotions et se concentrer sur un objectif

Modalités Pédagogiques:

- Mises en situation
- Jeux de rôle
- Partage d'expériences
- Évaluation finale

MONCAMPUSTERTIAIRE

Mon Campus Tertiaire – 8 Rue des peupliers, Bâtiment D, 59810 Lesquin
03 20 78 97 77 – 07 82 74 84 73 – estimenord@gmail.com
SIRET 87827163400015