

Négociateur immobilier et performance mentale

DATADOCKÉ



DURÉE

- 1 jour



PUBLIC

Agents immobiliers,
négociateurs immobiliers,
toute personne amenée à
prospector.



PRÉREQUIS

Aucun



TARIFS

Nous consulter



VALIDATION

Évaluation finale

Optimiser sa performance mentale, se préparer au mieux pour des performances importantes. Développer une communication et un discours interne positifs et motivants. Faire face à des situations stressantes de la vie professionnelle.

Contenu de la formation:

• **Matin : apports théoriques et techniques**

Présentation des stagiaires, tour de table – Pourquoi faire un stage de préparation mentale ? Définition de la préparation mentale – Exercices de prise de conscience – La préparation mentale : son intérêt, son efficacité, sa démarche

• **Les techniques de la préparation mentale**

Les techniques de relaxation – La sophrologie – La programmation neuro – linguistique (PNL) – Les techniques d'imagerie mentale

• **Confiance en soi et concentration**

• **Définition de la confiance en soi**

Le concept de croyance – Questionnaire d'évaluation de la confiance en soi : comment déceler un manque de confiance en entretien ? Présentation et tests d'outils d'amélioration de la confiance – Comment communiquer pour booster la confiance ? – Utiliser le « self-talk » – la visualisation : un outil important ◦ se libérer du doute pour développer sa confiance

• **Gestion du stress/motivation**

Les techniques de gestion du stress – Trouver sa propre technique – identifier les émotions motrices et les émotions limitantes

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

Négociateur immobilier et performance mentale

DATADOCKÉ

DURÉE

- 1 jour

PUBLIC

Agents immobiliers,
négociateurs immobiliers,
toute personne amenée à
prospector.

PRÉREQUIS

Aucun

TARIFS

Nous consulter

VALIDATION

Évaluation finale

Définition du concept de motivation – les différents types de motivation – La force des images et des mots choisis – La part émotionnelle de l'enjeu : peur de l'échec, peur de gagner, peur d'être jugé

• **La concentration**

Concentration – Définition et apports scientifiques – Outils de mesure de la concentration – Apports de la relaxation mindfulness – L'intérêt de la visualisation – Se libérer des résultats pour se concentrer sur les moyens d'action
Replacer sa propre responsabilité dans l'atteinte du résultat
Reconnaître les objectifs sous son contrôle – Développer calme et concentration dans l'action : l'ancrage dans ici et maintenant – Exemples d'exercice pour favoriser la concentration – Exercices de gestion des objectifs sur une situation de négociation à fort enjeu : formulation positive des objectifs et visualisation des étapes clés de l'entretien

• **Développer son savoir-faire relationnel pour nourrir son « mental gagnant »**

Développer des relations constructives avec ses interlocuteurs – Techniques de communication pour cultiver son leadership – Garder son énergie physique grâce à une bonne hygiène de vie

Modalités Pédagogiques:

- Mise en situation
- Jeux de rôles
- Partage d'expériences
- Évaluation finale

MONCAMPUSTERTIAIRE