

# Négociateur immobilier : développer ses capacités de persuasion grâce aux techniques théâtrales

DATADOCKÉ

## DURÉE

- 1 jour

## PUBLIC

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

## PRÉREQUIS

Aucun

## TARIFS

Nous consulter

## VALIDATION

Évaluation finale

Développer son aisance verbale et corporelle afin de mieux communiquer en situation professionnelle. Développer son éloquence et sa force de persuasion dans ses échanges avec le client. Ecouter et argumenter face à son client

### Contenu de la formation:

- **L'approche théâtrale dans sa relation avec le client**

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

- **Travailler sa posture**

Positionnement physique pour être à l'aise et mettre à l'aise le client - Savoir bien respirer - Maîtriser l'utilisation de sa voix dans l'espace : intonation, intensité, débit, articulation, modulation, timbre, silence, pause - Adapter son attitude à la situation

- **Se préparer techniquement, physiquement et mentalement**

Faire le point sur les éléments en notre possession - Se conditionner pour être capable d'exploiter au mieux son corps - Se conditionner pour avoir le meilleur état d'esprit Recueillir ses propres dispositions, son point de vue Intégrer et respecter le point de vue du client

- **Les émotions et les expressions**

MONCAMPUSTERTIAIRE

# Négociateur immobilier : développer ses capacités de persuasion grâce aux techniques théâtrales

DATADOCKÉ

Être à l'écoute des émotions de son client Ressentir ses émotions et les transmettre Transmettre son énergie, sa passion, son dynamisme

## DURÉE

- 1 jour

## PUBLIC

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

## PRÉREQUIS

Aucun

## TARIFS

Nous consulter

## VALIDATION

Évaluation finale

## Modalités Pédagogiques:

- Mises en situation
- Jeux de rôle
- 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