

## VENDRE AVEC LA P.N.L\* PROGRAMMATION NEURO LINGUISTIQUE : (14 heures)

### **Module 1 : Le savoir-être du vendeur : la préparation mentale** (7 heures)

#### Séquence 1 : Présentation des bases de la P.N.L

- Les quatre phases de l'apprentissage
- Les clés de l'efficacité
- La définition et l'origine de la P.N.L
- L'utilité de la P.N.L dans la vente immobilière
- Comprendre les fondements de la P.N.L

#### Séquence 2 : La psychologie de l'excellence

- La psychologie de la vente
- La maîtrise des clés mentales
- Les trois filtres de perception de la réalité
- Les trois processus humains de modélisation

- La puissance des filtres inconscients
- Les états internes
- Les facteurs influençant les états internes
- La psychologie de l'excellence
- Les stratégies mentales de changement d'état interne
- L'importance de bien choisir ses schémas de pensée

#### Séquence 3 : La psychologie de l'excellence

- Le pouvoir de la clarté pour augmenter sa performance personnelle
- La puissance du focus
- Les motivations des vendeurs d'excellence
- Le pouvoir de la flexibilité comportementale
- La chimie cérébrale de la récompense

### **Module 2 : Le savoir-faire du vendeur : exercer ses talents de communicateur face à son client** (7 heures)

#### Séquence 1 : L'art des bonnes relations

- Les conditions gagnantes
- L'impact de la communication
- Favoriser le rapport de sympathie
- L'importance du sens de l'observation
- Développer une relation de confiance
- Guider et diriger la conversation

#### Séquence 2 : Comprendre le plan mental du client

- Découvrir les stratégies de motivation du client
- Identifier et satisfaire les besoins du client
- Le pouvoir des questions et du vocabulaire
- La précision du langage
- Découvrir les stratégies d'achat du client
- Les filtres inconscients du client

### QUELS OBJECTIFS ?

**A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :**

- Comprendre et utiliser les principes fondamentaux de la PNL dans le processus de vente
- Développer une relation de confiance avec son client
- Apprendre à se connaître pour mieux communiquer avec son client

### INFORMATIONS :

**Public :** Professionnels de l'immobilier

**Pré – requis :** Aucun

**Durée :** 14 heures

**Information et inscription :**

Tel : 03 60 28 40 56

contact@start-learning.fr

## METHODES D'ÉVALUATION

- Évaluation formative
- QCM d'évaluation

## METHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques
- Étude de cas, mise en situation
- Pédagogie participative

## MOYENS MATÉRIELS

- Vidéo projecteur
- Paper board

## INTERVENANTS

START LEARNING s'appuie sur une équipe de formateurs spécialisés

## FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge

START LEARNING identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

