

Vendre avec la PNL Programmation Neuro-Linguistique (14 heures)

OBJECTIFS

- 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

Prérequis : Aucun

Durée : 14 heures

FINANCEMENT

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

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

MOYENS

Pédagogiques :

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

Matériels :

- Vidéo projecteur
- Paper board

Méthodes d'évaluation :

- Évaluation formative
- QCM

CONTACT

Tél : 09 80 80 18 60

Email : contact@start-learning.fr
www.start-learning.fr

NDA : 32 60 03216 60

Module 1 : Le savoir-être du vendeur : la préparation mentale

7 Heures

Séquence 1 : Présentation des bases de la PNL

- ▶ Les quatre phases de l'apprentissage
- ▶ Les clés de l'efficacité
- ▶ La définition et l'origine de la PNL
- ▶ L'utilité de la PNL dans la vente immobilière
- ▶ Comprendre les fondements de la PNL
- ▶ 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 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
- ▶ 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 au 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

Certification

Certifié



Financements



Nous suivre

