

ADIOME FORMATION

6 route de Pitoys
64600 ANGLET
Email: contact@magma-formation.com
Tel: 05 59 29 74 11



BOOSTER SES VENTES AVEC LA PNL

Développement des compétences commerciales et savoir-faire relationnels

Taux de satisfaction des stagiaires : 8.4/10

Progression des compétences : + 2.28 /10

Durée: 14.00 heures (2.00 jours) - Formation présentielle

Profils des stagiaires

- Agents immobiliers

Prérequis

- Aucun

Modalités et délais d'accès

L'accès à nos formations peut être initié par l'employeur, à l'initiative du salarié, par un particulier, à la demande de Pôle Emploi ...

Notre organisme de formation s'engage à vous répondre dans un délai de 72 heures. Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes. Nous vous précisons également les objectifs, les compétences acquises et les sources de financement possibles.

Si la formation nécessite des prérequis, nous nous assurerons également que vous les remplissiez soit par des tests, soit par un audit téléphonique.

Sauf cas particulier et en fonction des disponibilités du stagiaire, du formateur ou selon notre planning inter-entreprises, le délai pour la mise en place de la formation est habituellement d'un mois (en moyenne).

Accessibilité

Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Chaque situation étant unique, nous vous demandons de préciser à l'inscription votre handicap. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil et vous permettre de suivre la formation dans les meilleures conditions en accord avec votre employeur. Pour toutes informations complémentaires, nous vous conseillons les structures suivantes : ONISEP, AGEFIPH et FIPHFP.

N'hésitez pas également à contacter notre référent handicap, Adelys DEMONT au 06.72.01.69.43 ou par mail : adelys@adiome.com

ADIOME FORMATION

6 route de Pitoys

64600 ANGLET

Email: contact@magma-formation.com

Tel: 05 59 29 74 11



Objectifs pédagogiques

- Comprendre les principes de la PNL et les utiliser pour décoder les comportements de votre interlocuteur.
- Ajuster son mode de communication pour sécuriser et convaincre.
- Développer son potentiel de réussite.

Contenu de la formation

- DÉCOUVRIR ET APPLIQUER LES PRINCIPES FONDAMENTAUX DE LA PROGRAMMATION NEURO LINGUISTIQUE
 - Origines et définition de la PNL
 - Comprendre l'interaction des trois pôles du fonctionnement humain
 - Objectifs et impacts de la PNL dans le domaine professionnel
 - Intégrer les présupposés de la PNL à sa pratique professionnelle
- ECOUTER DE FAÇON PROACTIVE
 - Observer et décoder les messages envoyés par son interlocuteur avec l'outil de la calibration
 - Repérer les changements comportementaux des clients
 - Reconnaître le canal préférentiel de communication de ses clients
 - Identifier les filtres de son interlocuteur avec le métamodèle
- S'ALIGNER SUR SON INTERLOCUTEUR ET AJUSTER SON STYLE DE COMMUNICATION POUR LE SÉCURISER ET LE CONVAINCRE
 - Se synchroniser avec son client
 - Adapter son discours et reformuler en fonction du canal sensoriel privilégié de son client
 - Réévaluer ses représentations vis-à-vis des objections des clients
 - Questionner son client avec le modèle de précision
- LES MÉTAPROGRAMMES EN PNL
 - Les principaux méta programmes, indicateurs de nos modes de fonctionnement
 - Repérer ses méta programmes personnels
 - Identifier les stratégies de motivations d'achat de ses clients avec un questionnaire efficace
 - Adapter son langage en fonction des schémas internes de fonctionnement des clients
- LE MODÈLE COULEUR
 - Présentation des quatre grands types de profils et de leurs besoins associés
 - Reconnaître sa propre couleur en tant que vendeur
 - Observer et identifier le profil de son client
 - S'ajuster au modèle de son client
- DÉVELOPPER SON POTENTIEL DE RÉUSSITE ET MOBILISER SES RESSOURCES AVEC LA PRÉPARATION MENTALE ET COMPORTEMENTALE
 - Se programmer de manière positive et changer d'état interne grâce à la technique de l'auto-ancrage
 - Mobiliser ses ressources grâce à la modélisation
 - Se projeter dans un état de réussite avec la visualisation

MAGMA FORMATION est une entité de ADIOME FORMATION - CENTRE AGREE DATADOCK

6 route de Pitoys 64600 Anglet - Tél : 05.59.29.74.11 - contact@magma-formation.com

N° d'activité : 75640417264 - Société à responsabilité limitée - 829 033 968 RCS Bayonne - capital 1000€

ADIOME FORMATION

6 route de Pitoys
64600 ANGLET
Email: contact@magma-formation.com
Tel: 05 59 29 74 11



Organisation de la formation

Formateur

Formation délivrée par une professionnelle, psychologue clinicienne : Valérie VANAUDENHOVE

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Salle comprenant : paperboard, vidéoprojecteurs, tables, chaises.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites.
- Questionnaire de validation des acquis.
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation (à chaud et à froid).
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Tarifs et lieu

Tarifs

A partir de 600.00 € HT par personne soit 720.00 € TTC par personne

Nous pouvons vous assister dans la demande de prise en charge auprès de votre OPCO.

Sous réserve d'acceptation de la formation par l'OPCO, de ses critères de prise en charge, de ses conditions de financement et de paiement, il peut être possible selon les cas de ne pas faire l'avance des frais de formation.

Lieu

ADIOME 6 route de Pitoys ANGLET 64600

A définir selon les dates de formation choisies et les disponibilités des salles.

*Date de création du document : 29 juin 2021
Dernière mise à jour du programme : 29/06/2021*