

<p>Public ciblé : Tout professionnel en immobilier résidentiel</p> <p>Lieu : En entreprise ou à distance, selon les modalités pédagogiques choisies</p>	<p style="text-align: center;">Objectifs pédagogiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Identifier les mécanismes de la négociation ➤ Construire sa stratégie de négociation ➤ S'affirmer en situation de négociation
<p>Modalités pédagogiques : PPT, jeux de rôles, fiches pratiques, grilles d'autoévaluation, guide pratique. Quizz, QCM oraux et écrits, travail de groupes et individuels.</p>	<p style="text-align: center;">PROGRAMME</p> <p>Définir la négociation</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Le jeu de pouvoirs ➤ Découvrir son profil ➤ Identifier les 3 comportements refuge ➤ Découvrir les principes de la négociation <p>Se préparer efficacement</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Visualiser les enjeux pour le client ➤ Hiérarchiser sa marge de manœuvre ➤ Les outils de la négociation : Le négo pack, la matrice concessions/contreparties
<p>Evaluation : Mises en situation, travail de groupes et individuels. Etudes de cas. Fiche d'évaluation de fin de formation + attestation de fin de formation</p>	<p>Construire sa stratégie de défense</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Asseoir sa position ➤ Défendre sa position ➤ Verrouiller les accords
<p>Tarifs à définir selon modalité pédagogique choisie</p> <p>Contact et Intervenant Véronique Méchin Formatrice certifiée ISFORM 06 35 32 68 02 contact@vmaconsulting.fr</p>	<p>S'affirmer en situation de négociation tendue</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Maitriser les émotions et le stress ➤ L'assertivité ➤ Les techniques d'influence ➤ Rétablir une logique de coopération ou pas