

C12 - Améliorer ses relations commerciales grâce à l'analyse transactionnelle

Durée: 14.00 heures (2.00 jours)

Profils des stagiaires

- Professionnels de l'immobilier

Prérequis

- Aucun

Objectifs pédagogiques

- Découvrir les fondamentaux de l'AT et se les approprier
- Connaître son mode de fonctionnement selon les situations
- S'adapter aux différentes personnalités

Contenu de la formation

- Jour 1
 - Les états du Moi
 - Les différents types de transactions
 - Les signes de reconnaissance
 - La gestion des émotions
 - Les messages contraignants
- Jour 2
 - Les rapports de force
 - Les sentiments parasites et les jeux psychologiques
 - Comment rester authentique dans la relation commerciale
 - Plans d'actions individualisés
 - Jeux de rôles

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- 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 (QCM).

PASS Formation

6 rue Maurice CAUNES

31200 TOULOUSE

Email: contact@passformation.com

Tel: 0954467773



- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.