



PROGRAMME DE FORMATION EN PRESENTIEL

Développer son efficacité commerciale avec la méthode des couleurs

PUBLIC VISE	Négociateurs location et transaction – Assistants commerciaux
PRE REQUIS	Aucun
OBJECTIFS	Comprendre le langage des couleurs associé aux comportements Analyser son propre profil de comportement et identifier ses forces et faiblesses en tant que conseiller immobilier Savoir reconnaître les différents comportements de ses clients et partenaires et les besoins associés Développer sa flexibilité pour mener un entretien de vente/location ou de signature de mandat en tenant compte du profil du client
DUREE	14 heures sur 2 jours
CONTENU	<p>JOUR 1 : LE LANGAGE DES COULEURS®</p> <ul style="list-style-type: none">• LA METHODE ARC-EN-CIEL DISC® & LE LANGAGE DES COULEURS®<ul style="list-style-type: none">- Les points clés du comportement humain- Le langage des couleurs et le DISC de Marston- Les caractéristiques observables- Les 8 types psychologiques de Jung- La dynamique entre style naturel et le style adapté- Les 6 motivations de Spranger• RECONNAITRE LES COULEURS CHEZ NOS CLIENTS & PARTENAIRES<ul style="list-style-type: none">- Les points clés d'observation- La communication verbale et non verbale- Les émotions observables- De quoi parlent-ils ?- Les questions typiques associées aux comportements- Leur environnement• MON PROFIL PERSONNEL ARC-EN-CIEL DISC®<ul style="list-style-type: none">- Le profil personnel- Le plan d'action personnel <p>JOUR 2 : DEVELOPPER SA FLEXIBILITE AVEC LES COULEURS®</p> <ul style="list-style-type: none">• LES PERCEPTIONS & LA FLEXIBILITE INTERPERSONNELLE<ul style="list-style-type: none">- Appréciations personnelles des couleurs- Relations interpersonnelles des couleurs- La flexibilité optimale• LA METHODE DE TRANSACTION EN COULEURS<ul style="list-style-type: none">- Les étapes de la transaction- Le premier contact- L'écoute- La présentation des solutions et produits- La conclusion- Les déclencheurs et signaux de stress- Conclusion et questions• QUIZ d'EVALUATION DES ACQUIS• QUESTIONNAIRE DE SATISFACTION A CHAUD

.../...

MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES	Présentation orale ouverte aux questions des stagiaires. Projection d'un diaporama pour visualiser les apports théoriques et suivre le fil conducteur. Alternance d'apports théoriques et de phases de mise en pratique (études de cas pratiques / simulations). Remise d'un support numérique à l'issue de la formation, synthétisant les apports théoriques de la formation.
INTERVENANT(E)S	Sophie GAUTIER est coach professionnel (coaching individuel – team building – coaching d'organisation) et formatrice. Elle est diplômée de Grenoble Ecole de Management, certifiée Coach & Team® et certifiée Arc-En-Ciel Disc®. Elle bénéficie de plus de 20 ans d'expérience professionnelle en management, développement commercial et marketing, en agences de communication puis en agence immobilière. Elle est fondatrice et gérante de la société OMYO, organisme de formation, immatriculée au RCS de Toulouse sous le n° 825 059 819, déclaré auprès de la DIRECCTE sous le n° 76310856931.
MODALITES D'EVALUATION	Fiche de présence à émarger par demi-journées de formation. Feedbacks du formateur et du groupe lors des phases de mise en pratique. Quiz permettant de valider les principaux apports théoriques à l'issue de la formation. Questionnaire de satisfaction en fin de formation sur le déroulement de l'action et les acquis de la formation.
SANCTION	Remise d'une attestation individuelle de fin de formation à l'issue de l'action.
ORGANISATION DE LA FORMATION	Formation : présentielle et intra entreprise Dates, lieu et horaires : selon convention Tarif : selon devis et/ou tarif en vigueur sur le site https://omyo.fr Nombre de personnes minimum et maximum : 5 à 10 participants maximum Modalité et délai d'accès : L'accès en formation est conditionné par le versement d'un acompte par l'entreprise et la réalisation du questionnaire Arc-En-Ciel DISC® en ligne par chaque stagiaire au moins 48h avant le démarrage de la formation. Accès aux personnes porteuses de handicaps (nous prévenir au moins 3 semaines avant le début de la session) : <ul style="list-style-type: none">• Accessibilité de la salle de formation aux personnes à mobilité réduite, organisée dans l'entreprise, selon le besoin• Aménagements possibles en fonction du type de handicap
CONTACTS STAGIAIRES	OMYO – B36 – 41 rue de Cugnaux – 31300 Toulouse Sophie Gautier – sophie.gautier@omyo.fr - 06 63 08 09 40