



PROGRAMME DE FORMATION EN PRESENTIEL OU DISTANCIEL

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	JOUR 1 : LE LANGAGE DES COULEURS® • LA METHODE ARC-EN-CIEL DISC® & LE LANGAGE DES COULEURS® - 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 - 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® - Le profil personnel - Le plan d'action personnel JOUR 2 : DEVELOPPER SA FLEXIBILITE AVEC LES COULEURS® • LES PERCEPTIONS & LA FLEXIBILITE INTERPERSONNELLE - Appréciations personnelles des couleurs - Relations interpersonnelles des couleurs - La flexibilité optimale • LA METHODE DE TRANSACTION EN COULEURS - 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. Les formations à distance sont réalisées selon les modalités de la classe virtuelle.
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.
MOYENS TECHNIQUES DES FORMATIONS A DISTANCE	La formation à distance est réalisée intégralement avec l'application ZOOM ou TEAMS. Lors de la convocation l'apprenant reçoit un lien d'accès lui permettant de se connecter aux séances en classes virtuelles ainsi qu'un guide d'utilisation de l'application. Lors de sa première connexion, l'apprenant est invité à se connecter 10 minutes avant le début de la formation pour tester la prise en main de l'application. En cas de difficulté, il peut demander l'assistance du formateur par téléphone dans les 10 minutes qui précèdent le démarrage de la formation, ou bien direct au formateur pendant la session numéro du formateur communiqué dans la convocation. En cas de déconnexion involontaire pendant la session de formation, l'apprenant pourra se reconnecter de façon autonome avec le même lien et joindre le formateur par sms en cas de difficulté.
MODALITES D'EVALUATION	Fiche de présence à émarger par demi-journées de formation pour les formations en présentiel. Emission des relevés de connexion de l'application ZOOM pour les formations à distance. 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 ou à distance, en intra ou inter-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 : 6 à 12 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. Pour les formations à distance l'apprenant doit avoir à sa disposition un poste de travail informatique (PC ou tablette), doté d'un micro, d'une caméra vidéo et de hauts parleurs ; relié à une connexion internet haut débit (pour une meilleure qualité, il est conseillé une connexion réseau filaire via câble Ethernet, plutôt qu'en Wi-Fi). Inscription minimum 2 mois avant le début de la formation pour les demandes de prise en charge par les organismes financeurs. Accès aux personnes porteuses de handicaps (nous prévenir au moins 3 semaines avant le début de la session) : • Accessibilité de la salle de formation aux personnes à mobilité réduite, organisée dans l'entreprise, selon le besoin • Adaptations 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

DEROULE PEDAGOGIQUE

Développer son efficacité commerciale avec la méthode des couleurs

JOUR 1 – 7 heures

Séquence	Durée	Objectifs	Contenu	Méthodes	Matériel
ACCUEIL DES PARTICIPANTS	0h20	Inclusion -recueil des attentes	Présentation à l'aide d'un jeu d'inclusion	Tour de « table »	Jeu d'inclusion
LA METHODE ARC-EN-CIEL DISC® & LE LANGAGE DES COULEURS®	3h00	Comprendre le langage des couleurs associé aux comportements	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 Motivations de Spranger	Exposé Cas pratiques en sous groupes	Powerpoint Roue AEC Post-it
RECONNAITRE LES COULEURS CHEZ NOS CLIENTS & PARTENAIRES	3h00	Savoir reconnaître les différents comportements de ses clients et partenaires et les besoins associés	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	Exposé Simulations en sous groupes	Powerpoint
MON PROFIL PERSONNEL ARC-EN-CIEL DISC®	0h40	Analyser son propre profil de comportement et identifier ses forces et faiblesses en tant que conseiller immobilier	Le profil personnel Le plan d'action personnel	Exposé	Powerpoint Profils Plan d'action personnel

JOUR 2 – 7 heures

Séquence	Durée	Objectifs	Contenu	Méthodes	Matériel
ACCUEIL DES PARTICIPANTS	0h45	Inclusion & ancrage	Météo & les échos de la veille	Tour de « table »	Gifs
LES PERCEPTIONS & LA FLEXIBILITE INTERPERSONNELLE	1h30	Comprendre d'où viennent les incompréhensions et tensions relationnelles	Appréciations personnelles des couleurs Relations interpersonnelles des couleurs La flexibilité optimale	Exposé Cas pratiques en sous groupes	Powerpoint Roue AEC Post-it
LA METHODE DE TRANSACTION EN COULEURS	4h00	Développer sa flexibilité pour mener une vente ou une location en tenant compte du profil du client	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	Exposé Simulations en sous groupes	Powerpoint
EVALUATION DES ACQUIS THEORIQUE	0h30	Auto-évaluation des acquis théoriques	Questions à choix multiples	Quiz	Kahoot via le téléphone portable de chaque participant Cadeau
EVALUATION DE LA FORMATION	0h15	Evaluer la satisfaction à chaud du stagiaire	Questionnaire d'évaluation à chaud	Questionnaire en ligne	Questionnaire d'évaluation à chaud