

« COMPORTEMENTS GAGNANTS 3 »

L'exploitation personnelle de l'ensemble des connaissances acquises dans les modèles « Comportements Gagnant 1 et 2 » en Face à Face Clients ou collaborateurs

Programme détaillé

- **Rappel des techniques qui vont être mises en œuvre dans des cas pratiques**
- **Mise en place de jeux de rôle pour se rapprocher de situations réelles**
- **Réalisation dans des scénarii et études de cas rencontrés entre les sessions**
 - Quelles solutions ont été utilisées ?
 - Quelles seraient les plus adaptées et les plus efficaces ?
 - Comment les mettre en œuvre ?
 - Existe-t-il des freins à lever, des pratiques à acquérir ou développer ?
- **Débriefing des scénarii réalisés par :**
 - Les participants
 - Les observateurs
 - Les animateurs
- **Evaluations des progrès réalisés et à réaliser**

Les modalités de participation

- ✓ DUREE : 14 heures
- ✓ DISTANCIEL (online) :
4 sessions de 3h30
- ✓ PRESENTIEL :
2 sessions de 7h
- ✓ DATES : nous consulter
- ✓ DELAIS : accès à la formation
après proposition, 2 mois
maximum
- ✓ INDICATEUR DE RESULTAT :
Satisfaction client 2023 : 98%
Taux d'abandon : 0%
- ✓ HORAIRES :
9h30-13h 14h-17h30
(1^{er} jour)
9h-13h 14h-17h
(2^{ème} jour)

Multiscore TGS est inscrit dans le catalogue de référencement des organismes financeurs de la formation (Le Datadock) et certifié Qualiopi

Si l'une de ces bonnes raisons vous concerne... (Objectifs de la formation)

- Vous avez participé à « Comportements Gagnants 1 et 2 »
- Coacher les négociateurs
- Vérifier la maîtrise et l'application des bons comportements
- Mesurer la maîtrise des techniques de vente
- Evaluer la justesse des comportements verbaux et non verbaux
- Prendre du recul sur ses habitudes
- Mesurer la marge de progression
- Se comparer et s'enrichir des autres

...inscrivez-vous dès maintenant !

Tarification comprenant :

- La préparation de l'animation
- Les phases d'animation
- Les déplacements du consultant (si formation présentielle)
- Les aspects administratifs
- Les remises d'attestations individuelles loi Alur

Les participants (Public visé et prérequis)

Professionnel de la transaction immobilière exerçant déjà le métier sans niveau de diplôme exigé.

- Les commerciaux
- Les responsables commerciaux
- Les dirigeants

Animation

Un consultant de MULTISCORE spécialiste.

Moyens pédagogiques

- Quizz
- Scénarisation de situations
- Exposé théorique de l'animateur, exposé de cas concrets.
- Travail sur les situations rencontrées par les participants

Moyens d'évaluation

Une évaluation « à chaud » en fin de cycle de formation
Un Quizz de validation des acquis

MULTISCORE TGS
118, avenue du général Michel Bizot
75012 PARIS

Tél : 01 53 46 96 21

e-mail : info@multiscoretgs.fr

www.multiscore

f : Multiscore Paris

N° Organisme : 11754870675

Référents :

Pédagogique, administratif et
handicap Philippe Faure
philippe.faure@multiscoretgs.fr

Connection (formations distanciel)
Gino Lazzaro
gino.lazzaro@multiscoretgs.fr

Formule à Distance

La formation à distance est effectuée via le logiciel ZOOM.
L'ouverture d'un compte gratuit permet au participant d'accéder à la formation. Les liens de connexion à la formation sont communiqués au préalable aux participants.

Document remis

Support de formation

A l'issue de la formation, une attestation de formation* éligible loi Alur vous sera délivrée

Nos formations incluent le quota d'heures concernant la déontologie, fixé par la loi Alur*

** L'obligation de formation continue instaurée par la loi ALUR, définie (décret du 18 février 2016, JO du 21/02/2016) un volume de formation obligatoire de 14 heures par an (ou 42 heures sur trois ans)*