

# COMPORTEMENTS GAGNANTS FIRST TRANSACTION

Obtenir plus de résultats en transaction en améliorant ses facultés à s'adapter à ses vendeurs et acquéreurs

## *Programme détaillé*

### **1. Réalisation d'un questionnaire online pour préparer votre profil**

- Envoi d'un questionnaire en amont de la formation en présentiel
- 20 minutes en moyenne pour répondre « tranquillement » à ces questions à choix multiples

### **2. Présentation du Modèle D.I.S.C.**

- Quels sont les comportements/situations qui m'apportent de l'énergie ?
- Quels sont les comportements/situations qui me coûtent de l'énergie ?
- Qu'est-ce qui fonctionne bien pour communiquer avec moi ?
- Comment déterminer les préférences de communication de mes interlocuteurs vendeurs et acquéreurs très rapidement ?
- Comment adapter/optimiser la communication avec mes interlocuteurs ?

### **3. Cas pratiques en groupes et en sous-groupes adaptés à votre métier de négociateur au quotidien**

- Gérer dès la prise de contact (RDV) les spécificités de l'interlocuteur
- Présenter les spécificités et services de la façon la plus impactante pour les vendeurs
- Les arguments/avantages de l'exclusivité, selon les différents profils de vendeurs
- Optimiser sa défense d'honoraires selon les préférences des clients
- Adapter la fréquence, la forme, qualité de son suivi en fonction des diagnostics et accords préalables pour faire évoluer les propriétaires et préparer l'offre d'achat.

### **4. Remise de leurs profils à chacun des participants**

### **5. Débriefing et explication des profils pour mieux les utiliser**

### **6. Identification des marges de progrès et points de vigilance de chacun des négociateurs**

### **7. Conclusion et plan de travail individuel**

## Les modalités de participation

- ✓ DUREE : 14 heures
- ✓ PRESENTIEL :  
2 sessions de 7h
- ✓ DISTANCIEL :  
4 sessions de 3h30
- ✓ 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 :  
9h00-12h30 et/ou 13h30-17h

Multiscore est certifié Qualiopi

## Objectifs de la formation

- Identifier les différents profils comportementaux
- Identifier les émotions fondamentales
- Accroître la qualité des interactions

## Si l'une de ces bonnes raisons vous concerne...

- Vous êtes déjà performant, maîtrisez les savoirs et savoirs faire métier et les formations « de base » vous semblent...
- Vous souhaitez mieux identifier vos propres talents, motivations, modes de fonctionnement et améliorer votre relation à l'autre.
- Vous avez compris que la gestion de la relation humaine est la clef de la réussite
- Améliorer les relations à l'intérieur de l'entreprise
- Gérer les conflits en les anticipant
- Vous avez compris que votre métier repose essentiellement sur la gestion de l'humain autant en interne qu'avec les clients

## ... inscrivez-vous dès maintenant !

## Tarification comprenant :

- Un test online préalable de profil DISC  
*(Questionnaire d'environ 15 minutes à réaliser au maximum 2 jours avant le jour de votre formation afin que nous puissions vous fournir vos profils à l'issue de celle-ci.)*
- La remise du résultat du test réalisée sur 36 pages
- 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

**Le nombre de participants est limité à 8 en distanciel et 10 en présentiel pour des raisons d'efficacité d'interactions et pédagogiques.**

## Les participants (Public visé et prérequis)

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

- Les négociateurs
- Les directeurs d'agences
- Les membres de la D.G. ou des services supports qui souhaitent relayer cette formation.

## MULTISCORE

91, rue du Faubourg-Saint-Honoré

75008 PARIS

Tél : 01 44 71 36 07

info@multiscore-formation.fr

www.multiscore-formation.fr

N° Organisme : 11754870675

### Référents :

Pédagogique, administratif et handicap

Philippe Fauré

philippe.faure@multiscore-formation.fr

Connection (formations distanciel)

Gino Lazzaro

gino.lazzaro@multiscore-formation.fr

## Animation

Un consultant de MULTISCORE certifié DISC.

## Moyens pédagogiques

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

## Document remis

Document de synthèse du questionnaire « DISC » et support de formation.

## 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.

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

*\* 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)*