



Keiken Coaching
Christophe MENU – Coach certifié ACTP
06.49.28.02.55
keikencoaching@gmail.com

Faciliter la relation commerciale avec la PNL

Faciliter la relation commerciale avec la PNL

Objectif de formation :

- Utiliser les outils de la PNL dans la relation commerciale

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre et utiliser les bases de la PNL dans la relation client
- Apprendre à développer une relation de confiance avec le client
- Mettre en œuvre des stratégies de communication efficace

Prérequis :

Aucun prérequis

Public :

- Agents immobiliers, directeurs, négociateurs, commerciaux, vendeurs, mandataires, consultants et toute personne amenée à prospecter, développer, suivre et fidéliser une clientèle.
- Toute personne souhaitant acquérir des outils pour faciliter la relation commerciale.

Méthode mobilisée :

- Alternance de contenus théoriques et d'exercices pratiques.
- Pédagogie interactive et participative.

Moyens pédagogiques et techniques :

- Formateur coach professionnel certifié, enseignant en PNL et PNO, formé à la CNV
- Documentation et support de cours
- Présence d'un référent handicap au sein de l'organisme de formation

Modalités d'évaluation :

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session et est complété par un quiz de fin d'évaluation.

Modalités pratiques :

2 jours (14h) réalisables en présentiel ou à distance.

Horaires :

De 9h30 à 17h30 avec une pause repas d'une heure.

Lieu et dates de formation :

Présentiel : La date et le lieu de formation seront communiqués avec la convocation ou la convention de formation.

Distanciel : La date, le lien de connexion et les modalités d'accès seront communiqués avec la convocation ou la convention de formation.

Tarif :

Financement	Présentiel	Distanciel
Particulier (fonds propres)	300€	240€
Pôle Emploi, OPCO, FIFPL ...	450€	360€
Inter entreprise	450€	360€
Intra entreprise	Sur devis	Sur devis

Modalités d'accès

Inscription via le [site web de l'organisme de formation](#) ou par mail à keikencoaching@gmail.com

Délai d'accès

L'inscription doit être finalisée 48 heures avant le début de la formation.

Aller plus loin

Technicien PNL

Contact

Formateur & Référent pédagogique : Christophe MENU – 06.49.28.02.55 – keikencoaching@gmail.com

Référent Handicap : Christophe MENU – 06.49.28.02.55 – keikencoaching@gmail.com

Déroulé

Jour 1 :

Découvrir la PNL

- Présentation et origine de la PNL
- Principaux présupposés
- Apports de la PNL dans le cadre professionnel

Le VAKOG

- Canal sensoriel de préférence
- Clés d'accès oculaires

Le rapport

- Calibration
- Synchronisation
- Ecoute active
- Proxémie

Jour 2 :

Le métamodèle

- Structure du langage
- Questionner pour éliciter
- Questionner pour recadrer

Les métaprogrammes

- Métaprogrammes orientés « choix »
- Identifier les métaprogrammes

L'éthique

- Code de déontologie des professionnels de l'immobilier (1h)

Exercices de synthèse

Note : Ce programme est donné à titre indicatif. Le formateur se réserve le droit de le modifier en fonction du profil du groupe.