

Adaptation et gestion du stress dans la négociation

Objectif et programme de la formation

Développer son adaptabilité et gérer son stress dans les relations commerciales.

Améliorer ses performances avec sérénité par la Pleine Présence



DURÉE

1 jour



PUBLIC

Agents immobiliers,
négociateurs immobiliers,
agents mandataires
indépendants, toute personne
amenée à prospecter.



PRÉREQUIS

Aucun prérequis



INTERVENANT

Ludovic Lepron



TARIFS

245 € HT prise en charge

à 100% possible

Tarif de groupe : Nous consulter

Programme de la formation

1) Approche de La Pleine Présence

- Découverte des outils pédagogiques de la Pleine Présence.
- Mises en pratique par une méditation guidée et par des exercices de mouvements intérieurs (Mouvements lents assis et debout) qui développent la conscience corporelle.
- Découverte du silence et ses bienfaits.

2) Gestion de L'EGO

- Définitions de l'ego
- Un système de protection qui peut nous enfermer.
- Des croyances limitantes et des points forts.

Adaptation et gestion du stress dans la négociation

3) Utilisation de l'intelligence corporelle

- Résilience et potentialités : Être adaptable, c'est être résilient
- Cultiver sa résilience grâce à la découverte de son intelligence corporelle.
- Apprendre à gérer son stress par une préparation mentale et des exercices pratiques de mouvements (respiration...)
- Entrer en relation avec son corps pour y trouver la sérénité, la force et la confiance.

4) Apprendre à développer des prises de consciences.

- Mise en lien du rapport à soi avec le rapport aux autres.
- Développer l'écoute
- Comment transposer la Pleine Présence aux relations commerciales pour une meilleure performance.

 DURÉE

1 jour

 PUBLIC

Agents immobiliers, négociateurs immobiliers, agents mandataires indépendants, toute personne amenée à prospecter.

 PRÉREQUIS

Aucun prérequis

 INTERVENANT

Ludovic Lepron

 TARIFS

245 € HT prise en charge à 100% possible

Tarif de groupe : Nous consulter

Cette journée de formation est une initiation à la Pleine Présence . Elle sera interactive et nécessite une implication des participants dans les exercices qui seront proposés. Elle pourra être suivie de modules d'approfondissements des différents outils mis à disposition et selon les besoins définis par les participants.

MONCAMPUSTERTIAIRE

Mon Campus Tertiaire – 154 rue du 8 mai 1945 59650 Villeneuve-d'Ascq.

06 52 79 68 30 – moncampustertiaire.pb@gmail.com

SIRET 87827163400015

Adaptation et gestion du stress dans la négociation

FINANCEMENT

CDF, Pôle emploi ou encore OPCO, aujourd'hui il existe des solutions de prise en charge quelque soit votre statut ! Notre équipe vous guide vers la bonne solution et vous accompagne dans les demandes administratives

ÉVALUATION DES RÉSULTATS ET MODALITÉS DE SUIVI DE L'ACTION DE FORMATION.

Au cours de la réalisation de la formation sur place ou à distance les acquis des stagiaires seront évalués grâce à différents test (quiz type QCM, études de cas, mise en situations, etc..)

OÙ NOUS TROUVER ?

Retrouvez nous au 154 rue du 8 mai 1945, 59650 Villeneuve d'Ascq. Nous sommes situés à 3 minutes de l'arrêt de bus 8 mai 1945 sur la ligne 34. Nous avons un parking accessible pour tous.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Formation accessible aux personnes en situation de handicap sécurisez votre parcours de formation en contactant notre référent handicap au 06.52.79.68.30

DURÉE

1 jour

PUBLIC

Agents immobiliers,
négociateurs immobiliers,
agents mandataires
indépendants, toute personne
amenée à prospecter.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

INTERVENANT

Ludovic Lepron

TARIFS

245 € HT prise en charge
à 100% possible

Tarif de groupe : Nous consulter