



## Savoir communiquer et impacter ses interlocuteurs

Fiche programme – v.3 – 26/06/2024

- Prérequis :** - l'apprenant est agent immobilier détenteur d'une carte professionnelle ou négociateur salarié ou mandataire, avec une certaine expérience du terrain.
- Objectifs :** - apprendre à développer ou améliorer sa communication générale afin d'être plus percutant dans toutes ses interventions, qu'elles soient de l'ordre de l'animation de groupe comme du commerce ;  
- savoir employer tous les modes de communication pour un résultat optimal (verbal, non verbal, para verbal, averbal).
- Aptitude et compétences :** - l'apprenant dispose d'une expérience certaine en matière de négociation et de négociation, et souhaite se perfectionner pour ajouter des techniques à son approche innée.
- Durée :** - 7.00 heures.
- Délai d'accès :** - programmation sur demande avec un minimum de 15 jours de préavis.
- Tarifs :** - 500 € HT par personne / 350 € HT dès 2 stagiaires  
(me consulter pour un devis précis).
- Méthodes mobilisées :** - méthodes expositive, active et participative avec des mises en perspective et cas pratiques ;  
- session vivante sur fond d'échanges libres.
- Modalités d'évaluation :** - quizz de positionnement / quizz d'évaluation.
- Accessibilité :** - formation accessible aux PSH, émettre une demande individualisée pour la collecte des besoins précis via un questionnaire dédié, et en fonction, accompagnement de la prise en charge par un des référents de l'OF.
- Référent pédagogique et administratif :** - Renaud Lambert
- Contact :** [contact@renaudlambert.fr](mailto:contact@renaudlambert.fr) / 06 73 59 53 03

## Plan de cours :

**INTRODUCTION** : définition de la communication et de ses enjeux

**PARTIE 1 : les études marquantes mettant en évidence tous les aspects de la communication**

- Les 2 études de Mehrabian

**PARTIE 2 : le préalable à une bonne communication**

- Préparation
- Présentation et signature énergétique

**PARTIE 3 : les déclinaisons de la communication**

- Verbale
- Para verbale
- Non verbale
- Visuelle

**PARTIE 4 : cas pratiques**

## Indicateurs de résultat à fin juin 2024

En raison d'un volume représentatif trop faible de réalisation de cette prestation, il est impossible de communiquer des statistiques éclairantes à l'appui de ce thème.