

Mise à jour le 19 02 2024

## LE SUCCES COMMERCIAL : BOOSTEZ VOTRE MENTAL POUR REUSSIR VOS VENTES

Malgré leur excellente maîtrise des techniques de vente, certains agents immobiliers peinent à atteindre les résultats attendus. De ce fait, certains se tournent vers un emploi supplémentaire ou abandonnent totalement la profession. Cette situation est certes en partie attribuable à un marché immobilier en difficulté, mais surtout à un manque de compétences clés : les compétences mentales et tactiques.

- La **compétence mentale** est à la capacité d'un agent immobilier à traverser les périodes creuses tout en conservant une attitude positive, en maintenant sa confiance en soi, en gérant son stress et en ne se laissant pas accabler par les échecs.
- La **compétence tactique** concerne la capacité d'un agent à reconsidérer son organisation et son approche du marché pour s'adapter et progresser.

### Les objectifs de ce programme

En utilisant les mêmes méthodes et techniques enseignées aux sportifs de haut niveau et aux militaires des forces spéciales, vous suivrez une formation (différents formats possibles) pour acquérir les compétences nécessaires afin de :

- Booster votre confiance en soi ou la retrouver.
- Réguler votre stress et vos émotions.
- Acquérir les outils pour récupérer et vous dynamiser.
- Anticiper les scénarios difficiles en envisageant des réponses adaptées.
- Favoriser des réactions positives face aux situations complexes.
- Réguler votre niveau d'énergie (faible ou trop fort) en fonction des besoins de la situation.
- Renforcer votre résilience en gérant l'incertitude avec sérénité.
- Penser une autre organisation pour faire face aux évolutions de métiers et de besoins clients
- Et finalement, conserver vos honoraires voire, les augmenter.

### Participants

**216 rue Maurice Le Boucher - ZA de Tournezy - 34070 MONTPELLIER**

**TEL : 01 75 43 06 16 Mail : formatecgestion@gmail.com**

N° FORMATEUR : 11755884575 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

Toute personne souhaitant acquérir/développer des compétences mentales et tactiques pour faire face à des marchés difficiles et garder un mental fort.

### Prérequis

Aucun. Débutant ou expérimenté

### Programme

Le programme apporte des outils, des méthodes pour répondre aux questions suivantes :

- Quelles stratégies adopter pour maintenir la confiance en soi ?
- Comment faire face à la culpabilité lorsqu'on n'atteint pas les objectifs fixés ?
- Quelles sont les méthodes pour transformer l'échec en une expérience positive ?
- Comment éviter la dépendance aux succès et gérer leur absence ?
- Comment gérer la peur liée à l'absence de revenus ou à une concurrence renforcée ?
- Comment je m'organise pour repenser mon activité au regard des évolutions de métiers ou de besoins clients ?

### LUGAN Jean-Paul

- NeuroCoach, formateur en management d'équipe et en négociation commerciale
- Préparateur mental ((Certifié Praticien TOP et SANE), Coach en respiration (Oxygène Advantage et Wim Hof) et spécialiste de la récupération mentale et physique
- A accompagné coachs et joueurs de Handball (1<sup>ère</sup> division française) et de rugby (Nationale)