

LE MINDSET DES LEADERS DE L'IMMOBILIER

Intervenant : **ROMAIN CARTIER**

Durée : **2 HEURES 30**

/ Objectif :

Permettre aux négociateurs comme aux directeur d'agence immobilière d'adopter le mindset spécifique des pros de l'immobilier qui réussissent.

/ Programme :

1. Définition du « Mindset » en immobilier : Clientèle, Résilience, Innovation
2. Dans quelles situations professionnelles un bon mindset est efficace
3. Les pensées limitantes
4. Maîtrise en Négociation, Éthique et Réseau Professionnel pour Agents Immobiliers
5. La méthode Pomodoro et la matrice d'Eisenhower

/ Moyens pédagogiques

Plateforme de e-learning type Moodle

Vidéos pré-enregistrées pour chaque thème

QCM / Quizz

Travaux pratiques

Validation des acquis à chaque étape

Tests de contrôle des connaissances en début et fin de formation

/ Public concerné

Les professionnels de l'immobilier

/ Pré-requis

Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette et d'une connexion internet.

Niveau de connaissance préalable nécessaire : Aucun



/ Organisme certifié

Qualiopi
processus certifié 

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATIONS

/ Contact

Email : akademie@la-boite-immo.com

Tél. : 04 94 35 43 54

Un besoin spécifique lié à un handicap ?

Contactez *Philippe Garcia*,
réfèrent handicap, au 04 94 354 354

DOCUMENT CRÉÉ LE 12 JUILLET 2022

SAS au capital de 1 009 950 € | Siren
509 551 339 R.C.S TOULON | APE 6201 Z
TVA Intracom : FR86509551339
N° de déclaration d'activité formation
93830559483 auprès du préfet de région PACA