

# LES CLES DU LANGAGE CORPOREL

Intervenant : **JULIEN BRIZET**

Durée : **1 HEURE 30**

## / Objectif :

Maîtriser les clés du langage corporel en immobilier pour améliorer la compréhension mutuelle, adapter sa posture et sa communication, et optimiser ses négociations et conclusions de ventes.

## / Programme :

Le parcours est structuré en 5 chapitres progressifs :

1. Mains et croisements
2. Bras et buste
3. Les yeux et la bouche
4. Le paraverbal
5. Conseils et observations

## / 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

## / Contact

Email : [akademie@la-boite-immo.com](mailto: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