

BMimmO
DÉVELOPPER UNE STRATÉGIE COMMERCIALE AVEC
L'ENTRETIEN PERSUASIF GRÂCE AUX NEUROSCIENCES

Objectif global de la formation	Permettre au professionnel en immobilier de comprendre chaque étape d'une prise de décision inconsciente du cerveau pour maîtriser et influencer chacune de ces étapes d'une vente. À l'issue de la formation, l'apprenant sera en capacité de mettre en pratique l'Inéquation décisionnelle dans son environnement professionnel.
Objectifs pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> - Acquérir la compréhension et la maîtrise des facteurs neurologiques et cognitifs qui sous-tendent les processus décisionnels dont découlent les réponses adaptatives (comportementales, physiologiques, émotionnelles) - Acquérir la capacité de mise en pratique de l'Inéquation Décisionnelle dans nos environnements professionnels.
Nombre de participants	Formation en ligne - 25 participants au maximum
Publics visés	Les professionnels du secteur immobilier
Prérequis	<ul style="list-style-type: none"> - Être un professionnel du secteur immobilier - Avoir effectué un entretien préalable d'inscription. - Motiver son souhait d'agir avec un profond respect de l'éthique.
Prérequis techniques	<ul style="list-style-type: none"> ● Détenir un ordinateur et une connexion internet. ● Savoir utiliser un navigateur internet (Edge, Chrome, Firefox, Safari) ● Maîtriser les bases de l'utilisation d'un ordinateur
Programme et Contenu	<p>Cette action de formation est une action concourant au développement des compétences réalisées à distance.</p> <p>Préambule</p> <ul style="list-style-type: none"> o Présentation de l'environnement de formation o Présentation du groupe de formation o Introduction à la neuroanatomie o Les neuro-mythes n'avaient qu'à bien se tenir ! o Chiffres clés sur le cerveau humain <p>Processus décisionnels : affectation de valeurs et mécanismes addictifs</p> <ul style="list-style-type: none"> o Différence entre "Représentation" et "Perception" o Le réel n'existe pas ! o Les différents niveaux décisionnels o Les processus d'affectation de valeurs

- o Les mécanismes aversifs
- o Les mécanismes addictifs
- o Qu'est-ce que la valeur d'une chose/personne/expérience ?
- o L'état d'homéostasie
- o Qu'est ce qui détermine les choix de notre cerveau ?
- o Le rôle du système limbique

Bases de l'Inéquation Décisionnelle

- o Contextes de production de Cortisol
- o Contextes de production de Dopamine (Voie méso-limbique)
- o Contextes de production d'Ocytocine
- o Contextes de production de Sérotonine
- o Contexte de production des Endorphines
- o Et la Testostérone ? Le désir sexuel a-t-il un impact dans les processus décisionnels ?
- o Contexte de production de Dopamine (Voie nigro-striée)
- o Définition de l'inéquation décisionnelle

Le profilage addictif

- o Mise en garde
- o Construction de la matrice de profilage
- o Les profils à prédominance OSE
- o Les profils à prédominance OSI
- o Les profils à prédominance SOE
- o Les profils à prédominance SOI

Mémoires, paradigmes et maîtrise attentionnelle

- o Le fonctionnement des mémoires
- o Ce que vous nommez "réel" n'existe pas !
- o Définir l'attention
- o Différence entre les flux perceptifs et cognitifs
- o La matrice de la flexibilité attentionnelle
- o La maîtrise des facteurs attentionnels
- o Qu'est ce qui détermine la saillance attentionnelle ?
- o Les ruptures de cohérences externes
- o Le "Baseline Shift"
- o Les paradigmes ne sont pas les leviers agissants !
- o Différences en besoins et solutions
- o Sens et représentations cognitives
- o Qu'elles sont les éléments constitutifs du sens ?
- o Les différents degrés de sens et leurs impacts sur l'inéquation décisionnelle

La maîtrise de l'esprit critique

- o L'individu se crée du sens dans un tout cohérent qui le tient !
- o Définition de l'esprit critique
- o Les déclencheurs de l'esprit critique
- o Les ruptures de cohérences externes

- o La focalisation d'attention
- o Les ruptures de cohérences internes
- o Maîtrise de l'effort cognitif
- o L'art du questionnement
- o L'écoute active
- o Les 4 registres intentionnels du questionnement
- o Du bon usage du questionnement
- o Les questions d'information
- o Les questions de régulation
- o Les questions d'influence
- o Les questions de provocation

L'impact de l'environnement

- o La mémoire associatives
- o les biais d'association
- o Petites parenthèse sur l'épigénétique
- o L'impact des couleurs
- o Monter l'individu au point S de stress
- o Comment s'en protéger !

La posture cognitive - le messenger humain - développer son pouvoir d'influence

- o De la posture cognitive à la posture physique et comportementale
- o État d'esprit et force mentale

La matrice du pouvoir d'influence

- o La qualité relationnelle
- o Biais de sympathie
- o Les neurones miroirs
- o Fonctionnement des neurones miroirs
- o Les différents rôles des neurones miroirs
- o Empathie VS Sympathie
- o Empathie Perceptive et empathie Cognitive
- o La naissance du désir mimétique
- o Les facteurs de crédibilité dans le savoir et le pouvoir faire
- o La posture de leader

Les biais cognitifs

- o Définitions des biais cognitifs
- o Identifications des biais cognitifs
- o Biais de contraste
- o Biais de cadrage
- o La technique du leurre
- o Le caractère invasif d'un problème
- o Biais d'association
- o Biais de sympathie
- o Biais de confirmation
- o Biais de réciprocité
- o Biais d'engagement

	<ul style="list-style-type: none"> o Le piège abscons o Biais de cohérence o Dissonance cognitive o Biais de clarté o Biais de disponibilité <p>Conclusion</p> <ul style="list-style-type: none"> o Bilan sur l'inéquation et sa mise en pratique o Rappel sur l'éthique d'usage
Travaux à réaliser	<p>Le stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Ateliers de travaux pratiques en "Live" par visioconférence
Moyens prévus	<p>Modalités pédagogiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Formation en distanciel, synchrone <p>Moyens pédagogiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Espace membre en ligne - Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation. - Documents supports de formation projetés. - Exposés théoriques - Etude de cas concrets pendant et après la formation - Quiz en salle - Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation. - Ateliers de travaux pratiques en "Live" par visioconférence ou en "Replay" <p>Moyens techniques :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Accès à une plateforme en Ligne - Supports accessibles via la plateforme - Assistance technique <p>Moyens d'encadrement :</p> <p>Les compétences et les qualifications des personnes chargées de t'assister sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Stéphane Demicheli, détenteur d'un Bac + 5 en Gestion de projet marketing et communication, et entrepreneur depuis 2014, Praticien et formateur certifié BMO-Academy, Coach certifié depuis 2020

Moyens permettant le suivi et la sanction de la formation	<p>Suivi de l'exécution : Suivi d'avancement des travaux via les quiz et travaux effectués en visioconférence</p> <p>Évaluation des acquis : Les exercices et travaux à effectuer sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Quiz en salle - Ateliers de travaux pratiques en "Live" par visioconférence - Entretien de fin de formation avec une évaluation orale
Organisation	<p>Temps moyen de formation est estimé à <u>80 heures</u> soit 20 sessions de 4 heures</p> <p>Période de réalisation : la formation a été conçue pour être réalisée sur une période de <u>2 mois</u>.</p> <p>Modalité de déroulement :</p> <ul style="list-style-type: none"> - action de formation en distanciel, synchrone
Modalités d'assistance technique et pédagogique	<p>Pendant toute la durée de la formation, le stagiaire est accompagné dans tous les cas via la messagerie intégrée à la plateforme de formation et lors des rendez-vous hebdomadaires. Il peut également solliciter un accompagnement technique ou pédagogique par e-mail à l'adresse cocorico@chickin.fr</p> <p>Il peut enfin solliciter de l'aide sur la communauté associée à la formation.</p>
Modalités et délais d'accès	<ul style="list-style-type: none"> - Un entretien téléphonique afin de valider les besoins, les attentes et les capacités du stagiaire à atteindre les objectifs - Validation de la capacité et modalités de règlement - Démarrage au minimum 14 jours après l'inscription - Envoi des accès personnalisés par des échanges vocaux et écrits sur une conversation avec l'ensemble du groupe.
Accessibilités personnes handicapées	<p>Une analyse sera réalisée avec vous afin d'identifier les actions à mettre en place et/ou la nécessité de solliciter notre réseau partenaire afin de vous permettre d'accéder à la formation dans les meilleures conditions possibles.</p> <p>Contact : jeremy@chickin.fr</p>