

Utiliser ses émotions pour mieux agir

Niveau : Initiation

Durée : 0,5 jour(s) soit 3,5 heure(s)

Public concerné

Notaires et collaborateurs (14 maximum)

Objectifs :

- Comprendre le rôle des émotions dans la prise de décision et l'action.
- Développer des compétences pour identifier, réguler et utiliser ses émotions de manière constructive.
- Renforcer sa capacité à agir en cohérence avec ses valeurs et ses objectifs, même en situation émotionnellement complexe.

Contenu :

Introduction

Enjeux spécifiques aux métiers du notariat et de la négociation immobilière.

Les émotions au cœur des interactions professionnelles : opportunités et défis.

Identifier ses émotions dans un contexte professionnel

Reconnaître ses émotions en temps réel (analyse des déclencheurs émotionnels).

Exercice pratique : identification des émotions vécues lors de négociations complexes.

Réguler ses émotions pour mieux négocier

Stratégies pour rester centré et éviter les réactions impulsives.

Mise en situation : gestion d'une objection ou d'un refus client.

Utiliser ses émotions comme levier d'action

Transformer le stress en moteur de performance.

Renforcer sa capacité à convaincre et à instaurer une relation de confiance.

Exercice pratique : simulation d'une négociation en intégrant la régulation émotionnelle.

Conclusion

Synthèse des apprentissages et des outils partagés.

Plan d'action personnel pour intégrer la gestion émotionnelle au quotidien.

Questions/réponses.

Bénéfices attendus :

Une meilleure gestion des émotions en situation de négociation ou de conflit.

Une capacité renforcée à instaurer des relations de confiance durables avec les clients et partenaires.

Un positionnement professionnel plus assertif et aligné.

Prérequis :

Aucun prérequis. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

Modalités d'exécution

Formation en présentiel

Modalités pédagogiques

L'approche pédagogique repose sur une démarche expérientielle et active, qui combine théorie, pratique et réflexion personnelle. Elle est centrée sur l'engagement des participants, l'apprentissage par l'expérience et une personnalisation des outils.

Auto-évaluation.

Cas pratiques adaptés au secteur notarial et immobilier.

Exemples concrets tirés du quotidien des négociateurs et notaires.

Temps d'échange pour partager expériences et bonnes pratiques.

Modalités Techniques

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

Modalités d'encadrement

Inafon s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

Modalités de suivi et appréciation des résultats

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant

Feuille d'emargement signée ou régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence

Evaluation à chaud à l'issue de la formation :

- un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;
- un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

Evaluation à froid à l'issue de la formation :

- 6 mois après la formation, une enquête en ligne est adressée au stagiaire et au commanditaire afin d'évaluer le transfert des acquis et des compétences en situation opérationnelle et de travail

Remise d'une attestation

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation