

Définir et atteindre ses objectifs avec les neurosciences

Comment atteindre ses objectifs ? Si définir des objectifs est nécessaire personnellement pour trouver des sources de satisfaction, c'est indispensable pour avancer et évoluer professionnellement. Cette formation vous permettra de savoir ce qu'il faut faire pour passer à l'action et réussir.

Durée

1 JOUR (7h) fractionné en deux sessions présentiel

Public visé

Tous professionnels travaillant dans un métier relationnel ou face à un public

Modalités d'accès & accessibilité

Délai d'accès : inscription minimum 48 h avant la date de formation inter-entreprise

Accessibles à tous, y compris aux personnes en situation de handicap (voir page 11)

Niveau requis

Aucun

Méthode pédagogique

- Les participants travaillent sur leurs exemples professionnels
- Apport théorique, exercices guidés et ateliers permettant d'intégrer un contenu riche
- Mises en situations individuelles sur le cas réel des participants
- Le travail s'effectuant dans un cadre ludique (Salle en lumière du jour spacieuse dans un espace propice à des formations réussies - WiFi - Ecran HD tactile - Présentations PowerPoint) les participants fournissent un investissement personnel important (participation, sortie de zone de confort) avec plaisir
- Cas pratiques et jeux de rôle reprenant des situations réelles du milieu professionnel

Objectifs

- Définir un objectif
- Savoir le définir de telle manière qu'il devienne atteignable
- Identifier les ressources nécessaires à la satisfaction d'un objectif

Programme

Concevoir son objectif : La Détermination d'objectif

- Valider qu'un objectif est atteignable
- Les moteurs de l'action : La motivation
- Les freins à l'action : Les craintes
- Préciser son objectif : Les critères
- Négocier avec soi-même : Le réalisme
- Mesurer la réussite : Les résultats attendus

Formuler son objectif : L'importance des mots

- Transformer le négatif en positif avec la reformulation
- Transformer une croyance avec le recadrage
- Retraiter règles, suppositions, généralisations et jugements avec la boussole du langage
- Développer la conscience de soi

Activer son objectif : La pensée positive

- Prendre conscience de la puissance de sa pensée.
- La visualisation créatrice
- Désactiver les obstacles internes

Les stratégies de succès

- Comment utiliser vos réussites du passé, les analyser et les modéliser afin de construire un modèle de réussite pour le futur
- Analyser vos succès du passé
- Généraliser votre stratégie de succès

Suivi et évaluation des acquis :

- Sanction de la formation : Attestation de présence et attestation loi ALUR
- Les stagiaires sont évalués tout au long de la formation à travers de nombreux exercices pratiques et mises en situation attestant de l'acquisition du niveau d'autonomie du participant
- Cette formation répond aux obligations de la loi Alur et permet le renouvellement de la carte d'agent immobilier.



- Nombreux échanges avec les participants et apports du formateur

Session de 1 à 6 participants



EPIC - JB Conseil – 0 972 632 224 – www.vente-epic.com – direction@vente-epic.com

SARL au capital de 5000 €- RCS Thionville B 821 107 893 - TVA intracommunautaire : FR 58 821107893 - Certificat N° ATA 638 2022
Organisme de formation déclaré sous le n° 44 57 03630 57 auprès du préfet de région Alsace Champagne Ardenne Lorraine V1-2025