

MODULE COACHING

FORMATEUR :

Maylis GUINEBERT

DUREE :

1 session de 2 h 30

FORMAT :

Via Zoom + support

MON PARCOURS :

Début de carrière dans des cabinets d'avocats d'affaires et généralistes où je me suis formée en autodidacte pour atteindre le niveau de clerc d'avocat au bout de 6 ans.

A 25 ans je découvre l'immobilier et deviens investisseur privé.

A titre professionnel j'ai exercé 12 ans dans un grand groupe immobilier régional, puis 3 ans en tant que chargée de gestion locative dans une agence de quartier.

Depuis 2018 je suis CEO d'AKompagn'Toit, réseau de coachs immobiliers en Nouvelle Aquitaine.



CONTENU DU MODULE :

A/ L'histoire du coaching

B/ Les chiffres de l'industrie

C/ Les principes fondamentaux

C.1 Coach versus thérapeute

C.2 Approche cognitive et coaching

C.3 L'attitude du coach

C.4 Traiter l'aspect émotionnel des objections

C.5 Boîte à outils

C.6 Le cadre de travail

C.7 Les personas

C.8 Les contre personas

C.9 Les résultats du coaching immobilier

D/ Pourquoi devenir coach

E/ Le personal branding

F/ Les tarifs

G/ Les services complémentaires