

ANIMER EFFICACEMENT SON ÉQUIPE COMMERCIALE POUR AUGMENTER SA PERFORMANCE COMMERCIALE

WE-CAB536

½ journée
(3,30 h)

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **130 € HT**

SPÉCIALISATION

OBJECTIFS :

- Améliorer la performance des négociateurs. Gérer les motivations des négociateurs et améliorer leur motivations.
Mettre en place les objectifs des collaborateurs. Garder ses négociateurs et les faire progresser. Savoir animer une réunion et les entretiens individuels.

NIVEAU & PUBLIC :

Agents Immobiliers, Managers et Dirigeants.

Prérequis : Être responsable d'un service transaction.

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S) :

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I – LES RÈGLES DE L'ANIMATION DES ÉQUIPES

- Les règles de l'animation d'entreprise
- Le cercle de la motivation
- Comment augmenter la motivation des négociateurs
- Les messages positifs
- Les messages négatifs
- Les signes de démotivation des négociateurs
- La gestion et l'anticipation de la démotivation
- Le système de rémunération des négociateurs

II – L'ANIMATION INDIVIDUELLE ET COLLECTIVE DES NÉGOCIATEURS

- L'animation Collective : les règles de l'animation collective
- La conduite de réunion
- Les différentes réunions : le point fixe du matin, la réunion hebdomadaire, la réunion mensuelle
- L'animation Individuelle des négociateurs : l'entretien annuel, les entretiens mensuels
- Les outils pour les entretiens individuels. Les plans d'action individuels. La détermination des objectifs individuels

III – LE SUIVI TERRAIN DES NÉGOCIATEURS, OBSERVER POUR S'AMÉLIORER

- Les raisons de l'accompagnement terrain
- La préparation de l'accompagnement terrain
- Les différents types d'accompagnement terrain
- Les duos d'écoute
- Les duos de démonstration
- Les duos de démonstration partiels

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

**TEST D'ÉVALUATION
+ RÉPONSE AUX QUESTIONS
+ REMERCIEMENT**