

## OBJECTIF(S)

- Comprendre les mécanismes de la réussite commerciale
- Apprendre les techniques d'influence et d'auto-management
- Connaître les points clés de la performance et de sa satisfaction
- Apprendre à ne jamais abandonner

## NIVEAU & PUBLIC

### SPÉCIALISATION

Agents titulaires de la carte et collaborateurs.

**Prérequis** : aucun.

## MODALITÉS DE PARTICIPATION

**Durée** : 1 jour (soit 7 heures)

Formation présentielle ou FOAD en classe virtuelle

**Moyens pédagogiques** : Évaluation de stage suite formation + attestation de formation - Support pédagogique remis aux stagiaires

Si séance de formation en FOAD, l'assistance technique et pédagogique : classe virtuelle via la plateforme hub.fnaim.fr et le système Zoom

**Moyens d'évaluation** : Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à la fin de la formation

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %

Questionnaire d'évaluation de la formation

**Effectif maximum** : 20

## INTERVENANT(S)

**Formateur** : Professionnel spécialisé en expertise immobilière, management

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

## TARIFS

**Adhérent FNAIM** : 220 € HT

**Non Adhérent FNAIM** : 320 € HT

## PROGRAMME

### I - MON MINDSET

- Postulats et Constats
- Définitions de la motivation
- Apprendre à se connaître
- Comment rester Focus
- La Biologie de notre réussite

### II - SAVOIR TRAVAILLER SA MOTIVATION VERSUS SA VOLONTÉ

- Définition de la motivation : Les déclencheurs
- Comment rester constant dans la progression
- Plus qu'un manager, un coach pour soi-même
- Mettre du sens, faire de votre inconscient votre allié
- La valorisation des réussites comportementales

### III - UN COACH EN ACTION : METTRE DU SENS

- Les erreurs à ne pas faire
- Ne pas se tromper de cible : les Actions
- Les phrases à bannir
- Savoir écouter son instinct

### IV - DE LA THÉORIE À LA PRATIQUE

- Garder son fils rouge : Différence entre objectif et intention
- Garder le cap : Mon GPS
- Les risques de ne rien faire
- La progression constante
- La responsabilisation
- L'art de l'autodébriefing

### EN BONUS

- Les 6 règles pour ne jamais abandonner

### CONCLUSION ET RÉPONSES