

## OBJECTIFS

Comprendre la méthode 4 couleurs et être capable de l'appliquer au management de ses équipes de manière spontanées et efficiente.

Redécouvrir les 8 fondamentaux à respecter pour faire une carrière durable et couronnée de succès dans l'immobilier

## NIVEAU & PUBLIC

**Public :** Tous professionnels de l'immobilier

**Prérequis :** aucun

## INTERVENANT

*Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM*

## MODALITES DE PARTICIPATION

Durée : 1 journée (soit 7 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale Matériel

nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

## PROGRAMME

### **PARTIE 1 : MANAGER AVEC LA METHODE 4 COULEURS**

#### DECOUVRIR LA METHODE DISC (4 COULEURS)

- Comprendre l'origine de la méthode DISC et ses grands principes
- Comprendre le langage des couleurs
- Associer le langage des couleurs au profil DISC
- Découvrir les forces et faiblesses de chaque profil

#### DECRYPTER SON PROPRE STYLE COMPORTEMENTAL

- Découvrir son profil DISC
- Identifier et comprendre son profil
- Comprendre l'impact de son profil sur son style de management

#### RENFORCER SON IMPACT EN S'ADAPTANT AU PROFIL DE SES COLLABORATEURS

- Savoir reconnaître le profil de son collaborateur
- Savoir identifier les zones de confort et d'inconfort de ses collaborateurs
- Savoir adapter sa communication au profil de son collaborateur

### **PARTIE 2 : LES 8 PALIERS DU SUCCES DANS L'IMMOBILIER**

#### 1ER PALIER : SE FIXER DES OBJECTIFS ET Y PARVENIR

- Méthode de fixation d'un objectif
- Quels objectifs pour quels résultats.

#### 2E PALIER : SAVOIR BÂTIR UN PLAN D' ACTIONS POUR ATTEINDRE SES OBJECTIFS

- Comment définir et construire un plan d'actions annuel, trimestriel et mensuel

#### 3E PALIER : LA PROSPECTION ET SES IMPACTS COMMERCIAUX.

- Elargir ses sources de rentrée de mandats exclusifs
- Développer son relationnel

#### 4E PALIER : LES STRATÉGIES DE PRÉSENTATION DE SES SERVICES EN FONCTION DES CIBLES

- La clientèle des vendeurs
- La clientèle des acquéreurs

#### CONCLUSION