

# FAITES DE VOS SERVICES... UNE ÉQUIPE D'ÉLITE

QUAND VOS SERVICES JOUENT EN ÉQUIPE,  
L'ENTREPRISE GAGNE

## TR432

1 jour  
(7h)

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

Tarif : **220 € HT**

**SPÉCIALISATION**

### OBJECTIFS :

- Développer des synergies interservices
- Intégrer des process stimulants qui marchent
- Accroître votre CA rapidement

### NIVEAU & PUBLIC :

Pour les professionnels de l'immobilier.  
**Prérequis :** aucun

### MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board  
**Effectif maximum :** 25

### 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

### THÈME 1 – COMBIEN D'OPPORTUNITÉS PERDEZ-VOUS CHAQUE MOIS ?

**Objectif pédagogique :** Prendre conscience de l'absence d'automatismes efficaces et de perte récurrente de CA

#### Contenus approfondis :

- En amont de la formation, répondre objectivement à un Diagnostic « Synergie des activités au sein de mon entreprise » afin de planter le décor et répondre aux premières questions
- Pourquoi passer par un diagnostic préalable ?
- Pourquoi identifier les problématiques ?
- Pourquoi relever le CA dormant et le CA perdu ?
- Comment prendre lecture de l'analyse ?
- Comment faire jaillir les préconisations et les solutions ?
- Comment analyser la cartographie des flux actuels entre services ?
- Comment améliorer l'existant & générer plus de CA ?

#### Autodiagnostic commercial & prise de conscience

- Comment mon entreprise est-elle organisée aujourd'hui ?
- Comment améliorer son organisation et générer davantage de fluidité entre services ?
- Quelles sont les degrés d'implication des acteurs de l'entreprise et des différents services ?
- Comment communiquer sur l'impact positif de la synergie des activités ?

### THÈME 2 – LES 7 FUITES INVISIBLES DE CA

**Objectif :** Comprendre ce qui déclenche réellement des fuites de CA

#### Analyse sur l'ensemble des interconnexions :

- Syndic → Transaction
- Gestion → Location
- Location → Vente
- Transaction → Syndic
- Investisseurs → multi-services

#### Ateliers pratiques :

- Identifier 10 situations réelles de "client en puissance"
- Transformer chaque profil en opportunité commerciale
- Mettre en place des process simples et fonctionnants

### THÈME 3 – LA MÉTHODE OPÉRATIONNELLE DES APPORTS CROISÉS

**Objectif :** Comprendre ce qui déclenche réellement une décision en interne & chez le client

#### Mise en place du tableau stratégique des apports

- Où détecter l'opportunité ?
- Qui la qualifie ?
- Qui la traite ?
- Comment la tracer ?
- Comment la rémunérer ?

#### Cas pratiques :

- Le locataire devient acquéreur
- Le copropriétaire devient vendeur
- Le bailleur devient investisseur
- L'acquéreur devient client gestion
- Etc.

### THÈME 4 – LE MANAGEMENT QUI DÉCLENCHE LA SYNERGIE

**Objectif :** Intégrer la synergie partout

#### PHASE 1 : Installer le cadre

- Objectif : poser votre position d'expert.
- Intégrer la synergie dans : les réunions d'équipe, les entretiens individuels, les objectifs annuels
- Nommer un Responsable synergie
- Mettre en place un rituel hebdomadaire

#### Exercice :

- Construire votre process interne personnalisé

#### PHASE 2 : Installer les indicateurs qui transforment la volonté en résultats

- Objectif : utiliser des taux & ratios
- Taux d'apports internes
- Taux de transformation des contacts croisés
- CA généré par synergie
- Indice d'implication collaborateur

#### Exercice :

- Construire votre tableau de bord synergie

### SYNTHÈSE & CONCLUSION

- Quizz des connaissances