



## OBJECTIF(S)

- Mettre les négociateurs en situation de réussite professionnelle, adapter son management à son marché, garder et développer la rentabilité économique de son équipe commerciale

## NIVEAU & PUBLIC

### SPÉCIALISATION

Dirigeants d'entreprise, managers, responsables de service transaction

**Prérequis** : aucun

## MODALITÉS DE PARTICIPATION

**Durée** : 1 jour (soit 7 heures)

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

**Matériel nécessaire** : vidéo projecteur, paper-board

**Effectif maximum** : 20

## INTERVENANT(S)

**Formateur** : Professionnel spécialisé en management et relations humaines appliqués à l'immobilier

*Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM*

## TARIFS

**Adhérent FNAIM** : 220 € HT

**Non Adhérent FNAIM** : 320 € HT

## PROGRAMME

### INTRODUCTION

- Quels sont les objectifs de mon entreprise : mon projet d'entreprise est-il cohérent avec mon marché
- Comment se comportent mes collaborateurs actuellement : grille d'analyse

### I - RAPPEL DES FONDAMENTAUX DE LA RÉUSSITE DANS UN MARCHÉ TENDU

- Les fondamentaux avec les clients vendeurs
- Les fondamentaux avec les clients acquéreurs

### II - QUEL MANAGEMENT POUR QUELS TYPES DE COLLABORATEURS

- Analyse des négociateurs de l'équipe : Points forts et points à améliorer
- La mise en place des plans d'améliorations individuels des négociateurs
- Comment communiquer efficacement avec ses collaborateurs

### III - ANALYSE DES RATIOS ET CHIFFRES CLÉS DE L'AGENCE

- Potentiel du marché / Etat de la concurrence
- Chiffres clés individuels et collectifs

### IV - LES OBJECTIFS DE L'ENTREPRISE

- Quelle place prendre sur son marché
- Le projet d'entreprise : comment le réaliser objectivement
- La déclinaison du projet d'entreprise au niveau des collaborateurs

### V - LES OBJECTIFS INDIVIDUELS

- Comment les déterminer / les faire respecter
- Comment y faire adhérer l'équipe commerciale

### VI - L'ANIMATION EFFICACE DES NÉGOCIATEURS : MANAGER COURT POUR MANAGER EFFICACEMENT

- Les différents rendez-vous formels avec les négociateurs
- Les prises d'engagements entre l'entreprise et le négociateur
- La feuille de route mensuelle du négociateur
- Le rôle de l'accompagnement du manager

### VII - L'ANIMATION EFFICACE DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE : FÉDÉRER POUR RÉUSSIR

Les différentes réunions :

- Quotidienne / Hebdomadaire / Mensuelle

### VIII - DÉVELOPPER ET MAINTENIR LA MOTIVATION

- Les règles de la motivation chez un négociateur
- Comment éviter la démotivation d'un négociateur
- Comment éviter la démotivation de l'équipe commerciale

### CONCLUSION

Plan d'actions d'animation d'équipe



Programme accessible  
aux personnes  
en situation de handicap