

MINDSET GAGNANT POUR AGENT IMMOBILIER

WE-MDG174

**½ journée
(3,30 h)**

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

Tarif : **130 € HT**

SPÉCIALISATION

OBJECTIFS :

- Comprendre les implications d'un statut basé sur les commissions
- Évaluer ses freins personnels pour améliorer ses performances
- Comprendre les interactions entre sa carrière d'agent immobilier et sa vie privée pour un épanouissement harmonieux.
- Mettre en place des stratégies et des habitudes efficaces pour atteindre des résultats élevés dans sa carrière.

NIVEAU & PUBLIC :

Tous

Prérequis : aucun

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S) :

Formateur : XX

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME

**I - LE BUSINESS PLAN DE L'AGENT, APLANIR
LES FLUCTUATIONS DE REVENUS**

II - DÉFIS ET OPPORTUNITÉS DE MARCHÉ

**III - L'IMPACT DE SES ÉMOTIONS SUR SA
PERFORMANCE**

**IV - DÉFINIR SES PRIORITÉS : EXERCICE
POUR ÉTABLIR DES VALEURS
PERSONNELLES ET PROFESSIONNELLES**

**V - ÉTABLISSEMENT D'UN PLAN D'ACTION
PERSONNEL**