



OBJECTIF(S)

- Améliorer son organisation par la gestion du temps et des priorités, analyser et optimiser son activité en se fixant des objectifs associés, construire un plan d'actions adapté aux objectifs fixés

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Conseillers en 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 expérimenté en techniques
commerciales appliquées à l'immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

**I - GESTION DU TEMPS ET DES PRIORITÉS
DU CONSEILLER IMMOBILIER (MISSIONS,
TEMPS PASSÉ À L'ACTION, PRIORISATION SUR
LE PLANNING...)**

**II - ANALYSER SA PERFORMANCE AU TRAVERS
DES RATIOS D'ACTIVITÉ, TAUX DE TRANSFORMATION
ET RÉAGIR SUR SES FORCES ET AXES D'AMÉLIORATION**

**III - CONSTRUIRE SES PROPRES OBJECTIFS
DE PROGRESSION EN FONCTION
DE L'ANALYSE DE SON ACTIVITÉ**

**IV - PROCÉDER À SON ÉVALUATION INDIVIDUELLE
TOUS LES MOIS**

**V - CONSTRUIRE SON PLAN D' ACTIONS PERSONNEL
ET ADAPTÉ À SES OBJECTIFS**

Chaque partie alterne théorie et pratique, l'objectif étant que le conseiller reparte à l'issue de la formation avec son plan d'actions formalisé et à effet immédiat.



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap