

Comment recruter et garder ses meilleurs négociateurs

OBJECTIF(S)

- Rentabiliser les investissements réalisés sur les négociateurs, éviter le turn-over permanent dans la force commerciale, ne pas investir son temps dans des plans d'intégration stériles

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Directeurs d'agence, Chefs d'agences

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 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 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 - CHOISIR UN NÉGOCIATEUR FIDÈLE

- Comment identifier les candidats lors des entretiens d'embauche qui resteront dans l'entreprise
- Travailler avec un sprinter ou un coureur de fond
- La différence entre la rentabilité à court terme et la rentabilité à long terme

II - LES FONDAMENTAUX DE LA FIDÉLISATION D'UN COLLABORATEUR

- La culture d'entreprise
- L'attachement à la marque et à l'agence
- Les réelles plus values qu'apporte votre agence
- La fierté du métier de négociateur immobilier

III - LA FIDÉLISATION PAR LE PROJET D'ENTREPRISE ET LE MANAGEMENT

- Comment faire partager mon projet d'entreprise
- Les secrets du management participatif
- Les axes de développements (éventuels) de mon projet d'entreprise

IV - LA FIDÉLISATION PAR LES RÈGLES DU JEU DE L'ENTREPRISE

- Les règles d'attribution des contacts qui favorisent la fidélisation du négociateur dans l'agence
- La notion de fonds de commerce du négociateur
- Le rôle de l'entreprise dans l'animation des fichiers qui constituent le fonds de commerce du négociateur

V - LA FIDÉLISATION PAR LA REMUNÉRATION DU NÉGOCIATEUR

- Rappel des fondamentaux de la rémunération maximum sur le CA généré
- Comment favoriser les meilleurs négociateurs avec une rémunération dynamique
- L'évolution du statut du négociateur

VI - LA FIDÉLISATION PAR LA FORMATION

- Quelles sont les formations complémentaires que je peux offrir à mon collaborateur méritant pour l'aider dans son développement personnel

VII - LA FIDÉLISATION PAR L'ÉVOLUTION DANS LA STRUCTURE DE L'AGENCE

- La première étape, le tutorat...
- La seconde étape : le management direct d'un ou plusieurs négociateurs
- La troisième étape : la direction du service transaction
- La quatrième étape : l'ouverture d'une succursale en synergie avec l'agence mère, après avoir formé et mis en place son successeur

VIII - LE DÉVELOPPEMENT DE VOTRE ENTREPRISE PAR LA CRÉATION DE SUCCURSALES DIRIGÉES PAR VOS ANCIENS NÉGOCIATEURS

- Comment identifier le négociateur capable de se mettre « à son compte » en partenariat avec vous
- Les besoins de changement du statut de collaborateur au statut de dirigeant

IX - LA TRANSMISSION DE L'ENTREPRISE À SES COLLABORATEURS

- Pourquoi transmettre son entreprise à ses collaborateurs
- Quels sont les avantages de transmettre son entreprise à ses collaborateurs
- Comment réussir la transmission de son entreprise à ses collaborateurs

CONCLUSION



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap