

OBJECTIF(S)

- Savoir manager ses agents commerciaux

NIVEAU & PUBLIC

SPECIALISATION

Directeurs d'agence, chefs d'agence

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 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

I - VOTRE PROJET D'ENTREPRISE ET VOS ATOUT

- Plus-values et culture d'entreprise

II - DÉTERMINER VOTRE POTENTIEL ET VOTRE PROJET D'ENTREPRISE AUTOUR DE VOS AGENTS COMMERCIAUX

- Comment déterminer mon potentiel de marché avec les impôts et l'INSEE
- Comment "zoner" les actions de mon agence en respectant l'environnement juridique
- Déterminer les différents ratios "nombre de foyers utiles et nombre de collaborateurs"

III - LES PISTES À DÉVELOPPER POUR RECRUTER DES AGENTS COMMERCIAUX

IV - LES ENTRETIENS D'EMBAUCHE AVEC LES AGENTS COMMERCIAUX

- Le premier entretien
- Déterminer les 6 qualités nécessaires chez un professionnel
- Réussir son 1^{er} entretien
- Le second entretien et la présentation des règles du jeu
- Le démarrage et l'intégration

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

- Partager mon projet d'entreprise
- Les secrets du management participatif

- Gérer le développement de vos agents commerciaux
- Les axes de développement

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

- Apporter une aide véritable à vos agents commerciaux sans lien de subordination
- Développer la notion de "gagnant-gagnant" au sein de votre entreprise avec vos agents commerciaux

VII - LA FIDÉLISATION PAR LE RÉMUNÉRATION DE VOS AGENTS COMMERCIAUX

- Rappel des fondamentaux de la rémunération
- Une rémunération motivante et évolutive

VIII - LA FIDÉLISATION PAR LA FORMATION

- Offrir à un tarif préférentiel
- Le parcours de formation tout au long de la carrière

IX - LE DÉVELOPPEMENT DE VOTRE ENTREPRISE PAR LA CRÉATION DE SUCCURSALES DIRIGÉES PAR VOS ANCIENS AGENTS COMMERCIAUX

- Comment identifier vos agents commerciaux capables et désireux de se mettre en partenariat avec vous pour développer une nouvelle succursale ou agence.
- Du statut d'agent commercial au statut de "Sale Associate"

CONCLUSION



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap