

# CONSEILLERS IMMOBILIERS : AMÉLIOREZ VOTRE PERFORMANCE PAR LE PILOTAGE DE VOTRE ACTIVITÉ

## OBJECTIFS

- **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 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 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.