ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

DIGITAL LEARNING

ANIMER EFFICACEMENT SON ÉQUIPE COMMERCIALE POUR AUGMENTER SA PERFORMANCE COMMERCIALE

DURÉE
3H30

À l'issue de cette formation, vous recevrez une attestation de formation valable pour le décompte d'heures nécessaires au renouvellement de la carte professionnelle.

OBJECTIFS
Améliorer la performance des négociateurs. Gérer les motivations des négociateurs et améliorer leur motivations. Mettre en place les objectifs des collaborateurs. Garder ses négociateurs et les faire progresser. Savoir animer une réunion et les entretiens individuels.

LE PUBLIC CONCERNÉ
Agents Immobiliers, Managers et Dirigeants

LES PRÉ-REQUIS
Être responsable d'un service transaction

INTERVENANT
Eric HANOT, Perf'Form'Immo Conseils. Formateur et Conseils en Entreprise dans les métiers de l'immobilier

15 MN
INTRODUCTION
BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

60 MN
PARTIE 1
LES RÈGLES DE L'ANIMATION DES ÉQUIPES
- Les règles de l'animation d'entreprise
- Le cercle de la motivation
- Comment augmenter la motivation des négociateurs
- Les messages positifs
- Les messages négatifs
- Les signes de démotivation des négociateurs
- La gestion et l'anticipation de la démotivation
- Le système de rémunération des négociateurs

60 MN
PARTIE 2
L'ANIMATION INDIVIDUELLE ET COLLECTIVE DES NÉGOCIATEURS
- L'animation Collective : Les règles de l'animation collective
- La conduite de réunion
- Les différentes réunions : Le Point Fixe du Matin, La réunion hebdomadaire, La réunion Mensuelle
- L'animation Individuelle des négociateurs : L'entretien annuel. Les entretiens mensuels
- Les outils pour les entretiens individuels. Les plans d'action individuels. La détermination des objectifs individuels

30 MN
PARTIE 3
LE SUIVI TERRAIN DES NÉGOCIATEURS, OBSERVER POUR S'AMÉLIORER
- Les raisons de l'accompagnement terrain
- La préparation de l'accompagnement terrain
- Les différents types d'accompagnement terrain
- Les duos d'écoute
- Les duos de démonstration
- Les duons de démonstration partiels

15 MN
SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

15 MN
TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

ASSISTANCE TECHNIQUE
Référent ESI dédié à l'assistance technique de la formation joignable au :
01 71 06 30 30
ou par mail :
fcontinue@fnaim.fr

MOYENS TECHNIQUES
Accès par ZOOM ou Go To Training, lien de connexion transmis par mail au participant

MOYENS PÉDAGOGIQUES
Support pédagogique et quizz d'évaluation finale

FNAIM
AGIR POUR LE LOGEMENT

Programme accessible aux personnes en situation de handicap