

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.

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



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



INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



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



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



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 duos de démonstration partiels



SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION



TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT