

PROGRAMME DE FORMATION

Immobilier : booster les compétences de son équipe Formacode 42154

Durée de la Formation : 14,00 heures - 2,00 jours

Public visé :

Tous les acteurs de l'immobilier se trouvant en situation de pilotage commercial.

Prérequis : Pas de prérequis pour cette formation.

Objectif général : Améliorer les performances de son équipe

Objectifs de l'action de formation :

Cette formation vise à :

- Améliorer les résultats commerciaux ;
- Mettre en place et suivre des objectifs ;
- Motiver et fidéliser ses collaborateurs.

Nature de l'action de formation : Actions de formation

Contenu de la formation :

Les principe du pilotage des compétences :

- Performances = compétences x motivation
- Les mécanismes en jeu
- L'inter transmission des savoirs (enseigner ce que l'on sait, découvrir ce que l'on ne sait pas encore)
- Les enjeux de la progression constante des compétences
- Les règles liées aux statuts de salarié et de l'agent commercial

Créer un référentiel métier en interne de la transaction :

- La lettre de mission du conseiller transaction : produit essentiel, missions, plans d'action, indicateurs de performance, niveaux d'autonomie

Le pilotage individuel opérationnel :

- L'accompagnement terrain
- L'entretien de briefing (ou plan opérationnel)
- L'entretien de debriefing opérationnel

Les moyens d'encadrement :

Dominique BIANCHI : coach, formatrice-consultante, 20 ans d'expérience dans le domaine immobilier et des travaux d'agencement.

Moyens pédagogiques utilisés :

- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif
- Apports théoriques, autodiagnostic, exercices pratiques, jeux de rôle
- Groupes de 6 à 12 personnes maximum

Moyens techniques utilisés :

Salle de formation équipée, comprenant paper board et vidéoprojecteur.

Moyens permettant de suivre l'exécution de l'action et d'en apprécier les résultats :

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation
- Evaluation de la satisfaction du stagiaire
- Remise de feuille d'émargement et d'une attestation de formation

Plus d'informations :

Géraldine FRANCOIS

Tél. 06.95.18.30.71

Mail : g.francois@sas-sophia.fr