

MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE

DATE ET DURÉE

2 journées de 7 heures, de 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30, soit 14 heures

PUBLIC VISÉ

- Cette formation s'adresse à tout manager commercial ou responsable d'agence immobilière
- Pas de prérequis nécessaire

OBJECTIFS

- Diagnostiquer son style de management
- Maîtriser les techniques de communication et les savoir-être managériaux
- Fixer des objectifs motivants et mobiliser chaque négociateur immobilier

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Différents supports et outils seront remis aux stagiaires durant la formation.
- Les participants seront amenés à travailler en sous-groupe, à participer à des jeux de rôles avec apports théoriques et pratiques de l'animateur.
- La formation sera animée par Monsieur Dominique LAVIGNAC : Consultant, formateur spécialisé dans le management et la mise en place de réseaux immobiliers

CONTENU DE LA FORMATION

Préambule : Point sur la déontologie des professionnels de l'immobilier : 2h

- Remise du code de déontologie
- Rappel des fondamentaux
- Questions – Réponse

A/ QUI SUIS-JE ?

- I/ L'entreprise
- II/ Le rôle d'un manager
- III/ Mes devoirs de manager
- IV/ Mes devoirs vis à vis de l'assistante
- V/ Mes devoirs vis à vis des collaborateurs

B/ MA REUSSITE = NOTRE REUSSITE

- I/ L'équipe:
 - Comment analyser la valeur de chaque collaborateur ?
 - Comment organiser le travail de l'équipe ?
 - Comment fixer les objectifs ?
 - Comment faire un suivi des résultats et un suivi sur le terrain ?
 - Comment faire des entretiens individuels
- II/ Le recrutement:

- Les règles d'or du recrutement
- Comment recruter ?
- L'entretien de recrutement efficace et facile
- L'intégration du nouveau collaborateur dans l'agence

III/ Les réunions de l'agence:

- Réunion hebdomadaire
- Réunions mensuelles, trimestrielles et annuelles

IV/ La motivation des collaborateurs

V/ L'agence:

- L'image
- La vitrine
- La publicité

SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, les stagiaires signent une feuille de présence.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

COÛT DE FORMATION :

- 618 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 515 € HT)
- 696 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 580 € HT)