

« MANAGER LES NEGOCIAUTEURS»

Programme détaillé

1- Identifier les facteurs de performance

- Quels sont les facteurs d'efficacité du collaborateur dans la période actuelle ?

2- La chaîne managériale

- Comment le manager doit-il agir pour apporter à ses collaborateurs les moyens de réussir ?

3- Le recrutement des collaborateurs

- Comment définir le profil du candidat adapté à l'agence et aux collaborateurs déjà en place pour obtenir des résultats ?
- Quels sont les modes de recherche pour attirer les meilleures candidatures ?
- Comment filtrer les candidatures lors du premier appel téléphonique pour éviter les entretiens de sélection inutiles ?
- Comment mener les entretiens de pré-sélection et de sélection pour éviter les coûteuses erreurs de recrutement ?

Mise à disposition :

- D'exemples d'annonces de recrutement permettant de multiplier le nombre de candidatures obtenues d'un dossier de candidature,
- D'une grille de pré-sélection téléphonique et d'une grille d'évaluation du candidat

4- Comment intégrer et former les nouveaux collaborateurs ?

- Quels sont les éléments incontournables d'un plan d'intégration réussi ?
- Comment bâtir un plan d'intégration permettant de rendre le collaborateur plus rapidement productif ?
- Comment repérer, dès la première semaine, les dérives comportementales du collaborateur ?
- Quelles sont les qualités à repérer chez le collaborateur pour mettre en place un plan de formation interne et externe qui le fera progresser rapidement et permettra de le fidéliser ?
- Comment former les nouveaux collaborateurs et les anciens pour leur faire appliquer les méthodes de l'agence ?

5- Comment animer les commerciaux ?

- Comment tenir une réunion journalière pour dynamiser l'activité quotidienne ?
- Comment mobiliser les collaborateurs sur la recherche permanente et systématique de biens à vendre ?
- Comment débriefer les rendez-vous commerciaux pour faire prendre conscience aux collaborateurs de l'intérêt du suivi des méthodes de négociation ?

- Comment réaliser l'entretien de suivi hebdomadaire ?
- Quelles sont les trois formes d'accompagnement et comment les réaliser pour faire prendre conscience au commercial de ses dérives et de ses marges de progrès
- Comment réaliser un entretien d'évaluation annuel ?
- Quelles différences y a-t-il entre animer et coacher ?

6- Comment (re)motiver les commerciaux ?

- Quels sont les principes pour motiver les collaborateurs ?
- Comment repérer les besoins de motivation des collaborateurs pour y répondre ?
- Comment motiver individuellement chaque commercial et collectivement l'équipe ?
- Comment motiver les meilleurs collaborateurs pour les fidéliser ?
- Comment réaliser un entretien de re-motivation avec un collaborateur en difficulté ?

7- Synthèse, plan d'action et évaluation de la formation

Les modalités de participation

- ✓ DUREE : 14 heures
- ✓ PRESENTIEL : 2 sessions de 7h
- ✓ DISTANCIEL : 4 sessions de 3h30
- ✓ DATES : nous consulter
- ✓ DELAIS : accès à la formation après proposition, 2 mois maximum
- ✓ INDICATEUR DE RESULTAT : Satisfaction client 2023 : 98%
Taux d'abandon : 0%
- ✓ HORAIRES : 9h00-12h30 et/ou 13h30-17h

Multiscore est certifié Qualiopi

Objectifs de la formation

- Connaitre les techniques de recrutement d'accompagnent et de suivi des collaborateurs
- Identifier les techniques de management des collaborateurs

Si l'une de ces bonnes raisons vous concerne...

- Identifier les facteurs clés de l'efficacité des commerciaux et les principaux ratios.
- Maîtriser les techniques d'animation et de motivation pour augmenter les résultats.
- Apporter aux négociateurs la motivation dont ils ont besoin pour réussir dans le contexte du marché actuel.
- Connaître les techniques de recrutement, d'intégration, de motivation, d'animation les plus efficaces.
- Disposer d'outils d'animation et de recrutement.
- Intégrer de nouveaux collaborateurs et fidéliser les meilleurs

... inscrivez-vous dès maintenant !

Les participants (Public visé et prérequis)

Professionnel de la transaction immobilière exerçant déjà le métier sans niveau de diplôme exigé.

- Les responsables d'agence qui sont conscients que la concurrence se renforce et qu'il faut réagir face aux évolutions de celle-ci pour ne pas se laisser distancer.
- Les responsables commerciaux qui ressentent le besoin de faire le point sur leurs connaissances et mieux se situer face à l'évolution du marché et qui sont persuadés que l'on doit toujours se perfectionner.
- Et tous ceux qui souhaitent comparer l'efficacité de leur action commerciale avec d'autres responsables d'agence immobilière et se ressourcer face aux nouvelles évolutions du marché.

Moyens pédagogiques

Des exposés de l'animateur

Des mises en situation

Des échanges et travaux dirigés

Des exercices de maîtrise des supports commerciaux et marketing de l'entreprise

MULTISCORE
91, rue du Faubourg-Saint-Honoré
75008 PARIS
Tél : 01 44 71 36 07
info@multiscore-formation.fr
www.multiscore-formation.fr

N° Organisme : 11754870675

Référents :

Pédagogique, administratif et handicap
Philippe Fauré
philippe.faure@multiscore-formation.fr

Connection (formations distanciel)
Gino Lazzaro
gino.lazzaro@multiscore-formation.fr

Moyens d'évaluation

Une évaluation « à chaud » en fin de cycle de formation
Un Quizz de validation des acquis

Animation

Un consultant de MULTISCORE spécialisé dans l'activité développement des services immobiliers

Formule à Distance

La formation à distance est effectuée via le logiciel ZOOM.
L'ouverture d'un compte gratuit permet au participant d'accéder à la formation. Les liens de connexion à la formation sont communiqués au préalable aux participants.

Document remis

Support de formation

**A l'issue de la formation,
une attestation de formation*
éligible loi Alur, vous sera délivrée.**

*Nos formations incluent le quota d'heures concernant la déontologie, fixé par la loi Alur**

** L'obligation de formation continue instaurée par la loi ALUR, définie (décret du 18 février 2016, JO du 21/02/2016) un volume de formation obligatoire de 14 heures par an (ou 42 heures sur trois ans)*