

# « MANAGER LES NEGOCIATEURS »

## *Programme détaillé*

### 1- Identifier les facteurs de performance

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

### 2- La chaine 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

- Connaître les techniques de recrutement d'accompagnant 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.fauré@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)*