PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : LYADIS IMMOBILIER - SIRET 53046976600030

Référence et Intitulé : LF031-1 - Négociateurs, améliorez vos performances par le pilotage de vos activités

Durée : 7h00

Type : Classe Virtuelle

Public

Dirigeants et collaborateurs intervenant en transaction.

Objectifs pédagogiques

Améliorer son organisation par la gestion optimum de son temps et des priorités.
Analyser et optimiser son activité en se fixant des objectifs associés et ambitieux.
Construire un plan d'actions adapté aux objectifs fixés.
Augmenter ses résultats en ayant un meilleur taux de transformation de prospects en clients.
Valoriser le rôle du négociateur.

Pré-requis

Avoir plus d'un an d'expérience réussie dans le métier.

Programme

INTRODUCTION

ANALYSER SA PERFORMANCE AU TRAVERS DES INDICATEURS DE PERFORMANCES ET CHIFFRES CLEFS

1- Que doit-on mesurer ?

2- Les grands ratios de l'agence et chiffres clés de l'agence.

3- L'analyse et la connaissance approfondie de son marché, « mapping » de ses ventes.

LA GESTION DU TEMPS ET DES PRIORITÉS

1- La détermination de l'objectif, 1ère étape de la gestion du temps.

2- Le repérage et l'élimination des « voleurs » de temps.

3- Missions, temps passé à l'action, priorisation sur le planning.

PROCÉDER ÉTAPE PAR ÉTAPE

1- Comment déterminer vos objectifs personnels ?

2- S'approprier le « SMART ».

3- Identifier et réagir sur ses forces et axes d'amélioration.

4- Comment procéder à son évaluation individuelle tous les mois.

LA CONSTRUCTION DE SON PLAN D'ACTIONS PERSONNEL ET ADAPTÉ À SES OBJECTIFS

1- L'analyse de son activité.

2- Exemple de plan personnel de progression d'un négociateur.

CONCLUSION

Moyens pédagogiques

Séance de formation en classe virtuelle.
Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.plateformef.com

Modalités et délais d'accès :
Connexion à la formation en classe virtuelle via l'espace apprenant sur la Plateforme F, le jour de la formation, 10 minutes avant l'heure du début de la session.

Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la formation disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.plateformef.com
Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %

Coordonnées pour support :
- e-mail : info@lyadis-immobilier.com
- Téléphone : 04 81 65 63 15

Matériel nécessaire

Ordinateur, tablette ou smartphone avec connexion internet.
Navigateur préconisé : Chrome.