PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : LYADIS IMMOBILIER - SIRET 53046976600022

Référence et Intitulé : LF035-1 - Animer son équipe pour augmenter sa performance

Durée : 7h00

Type : Classe Virtuelle

Public

Responsables d'agence, managers des services transaction.

Objectifs pédagogiques

Faire prendre un objectif à chaque négociateur.
Mettre en place et suivre le plan d'action personnel de chaque négociateur.
Suivre l'avancée de l'objectif de chaque négociateur.
Définir les axes de gestion des motivations.
Savoir préparer une réunion.
Savoir animer une réunion.
Savoir préparer un entretien individuel.
Savoir conduire un entretien individuel.
Réaliser des accompagnements sur le terrain.
Maîtriser les systèmes de motivation des collaborateurs.
Anticiper la démotivation des collaborateurs.

Pré-requis

Aucun.

Programme

INTRODUCTION

1- Pourquoi faut-il animer son équipe commerciale ?

2- Test : quel est votre type d'animation ?

3- Les outils d'animation collective et individuelle.

LA MOTIVATION

1- Les règles de l'animation d'entreprise.

2- Le cercle de la motivation.

3- Comment augmenter la motivation des négociateurs ?

4- Les signes de démotivation des négociateurs.

5- La gestion et l'anticipation de la démotivation.

6- Le système de rémunération des négociateurs.

L'ANIMATION INDIVIDUELLE

1- Les règles de l'animation individuelle.

2- Quels types d'entretiens individuels, et dans quel but ?

3- Déterminer la fréquence des entretiens.

4- Comment construire un entretien individuel.

5- Les outils de gestion de l'entretien.

6- La détermination des objectifs annuels et le plan d'action du négociateur.

7- Le plan d'action individuel.

L'ANIMATION COLLECTIVE

1- Les règles de la préparation des réunions.

2- La conduite de réunion.

3- Les différentes réunions possibles.

LE SUIVI TERRAIN

1- Les raisons de l'accompagnement sur le terrain.

2- Le préalable à l'accompagnement sur le terrain.

3- Les différents types d'accompagnement.

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.