



PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

Référence et Intitulé : TR54-1 - Conseillers immobiliers, booster votre performance par le pilotage de votre activité

Durée : 7h00

Type : Présentiel

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

Aucun.

Programme

1 - INTRODUCTION

- Les facteurs clé de la réussite du Conseiller immobilier ?
- Identifier et réagir sur ses marges de progression.
- Analyser l'origine de ses mandats et de ses ventes.

2 - ANALYSER SA PERFORMANCE AU TRAVERS DES INDICATEURS DE PERFORMANCE ET CHIFFRES CLÉS

- Que doit on mesurer ?
- Les grands ratios de l'agence et chiffres clés de l'agence ;
- L'analyse et la connaissance approfondie de son marché ;

3 - LA GESTION DU TEMPS ET DES PRIORITES

- La détermination de l'objectif, 1ère étape.
- Le repérage des « voleurs » de temps.



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
www.plateformef.com

Editeur accrédité : **Meelk**
40 Rue du Louvre - 75001 Paris
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €
APE : 6201Z
TVA Intra. : FR 24 844282863
ICS : FR63ZZZ85B0FE



PROGRAMME DE FORMATION

- Missions, temps passé à l'action, priorisation sur le planning.
- 4 - PROCÉDER ÉTAPE PAR ÉTAPE
 - Comment déterminer vos objectifs personnels ?
 - Identifier et réagir sur ses forces et axes d'amélioration.
 - Comment procéder à son évaluation individuelle tous les mois.
- 5 - LA CONSTRUCTION DE SON PLAN D'ACTIONS PERSONNEL ET ADAPTE A SES OBJECTIFS
 - L'analyse de son activité.
 - Exemple de plan personnel de progression d'un négociateur.
- 6 - CONCLUSION :
 - Plan d'actions : ébauche de plan de prospection à 1 an, à 3 mois, mensuel, hebdomadaire.
 - Engagements, perspectives de progrès.
 - Synthèse, QCM et évaluation du stage.

Moyens pédagogiques

Séance de formation en salle.

Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.fr.

Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à la fin de la formation (réalisée en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.fr). Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %

Questionnaire d'évaluation de la formation.

Matériel nécessaire

Papier et crayon.



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
www.platformef.com

Editeur accrédité : **Meelk**
40 Rue du Louvre - 75001 Paris
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €
APE : 6201Z
TVA Intra. : FR 24 844282863
ICS : FR63ZZZ85B0FE