

Durée 1 journée, soit 8 heures, horaires de 9:00 à 12:00 et de 13:00 à 18:00

Nombre de participants minimum 15 à maximum 30

Prix et financement Prix net de taxes / participant à définir suite à l'audit.
Programmes éligible à la prise en charge, OPCO-EP, AGEFICE et FIF-PL

Public & Conditions

Public concerné

Cette formation s'adresse aux conseillers immobilier tous niveaux, aux managers et aux dirigeants d'agences.

Pré-requis

Avoir suivi une formation initiale, connaître et maîtriser le vocabulaire spécifique à l'immobilier, savoir remplir un mandat.

Accessibilité

Formation dispensée en présentiel.

Nous vous invitons à prévoir de quoi prendre des notes durant la formation, ainsi que de quoi vous hydrater.

Toutes nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap.

Afin de vous permettre de suivre cette formation dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription.

Pédagogie & Objectifs

9:00 - 9:30	Accueil : Présentation, attentes et objectifs de la formation <i>Ancrage, sommaire</i>
9:30 - 12:00	Module 1 : Les fondations du Leader <ul style="list-style-type: none">• La visualisation des objectifs• Les pôles stratégiques• La méthode M.A.R.S.
Pause déjeuner	
13:00 - 16:30	Module 2 : Leviers de Performance <ul style="list-style-type: none">• Les 3 axes de progression• Les stratégies marchés/secteurs• ATELIERS
16:30 - 17:00	Validation : Quizz / Tour de table sur la formation <ul style="list-style-type: none">• Les concepts adaptables sur le secteur

Objectifs pédagogiques

Intégrer que l'énergie est fondamentale pour performer
Apprendre à analyser ses marchés
Définir une vision claire pour son activité
Comprendre les enjeux d'une stratégie mesurable

Objectifs opérationnels

Définir son système d'affaires immobilier simplifié
Identifier son marché et ses leviers de progression
Être plus charismatique auprès de ses clients
Être plus productif dans son activité quotidienne

Équipe pédagogique

Formateurs et formatrices PULSE

Evaluations & Attestations

Moyens pédagogiques

Les formations sont dispensées et conçues autour d'une pédagogie active faisant intervenir les participants et utilisant des supports visuels et synthétiques ainsi que des questions puissantes, des anecdotes, des cas pratiques et des évaluations sur le thème concerné.

Modalités d'évaluation

Emargements papier ou signatures électronique
Cas pratiques avec mise en situation
Support pédagogique
Quizz interactif via l'application *Kahoot*
Enquête de satisfaction

Attestation

Une attestation loi Alur de 8 heures, conforme au décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier, sera systématiquement délivrée à la fin du programme.